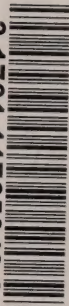


# Seafood and Marine Products - Overview

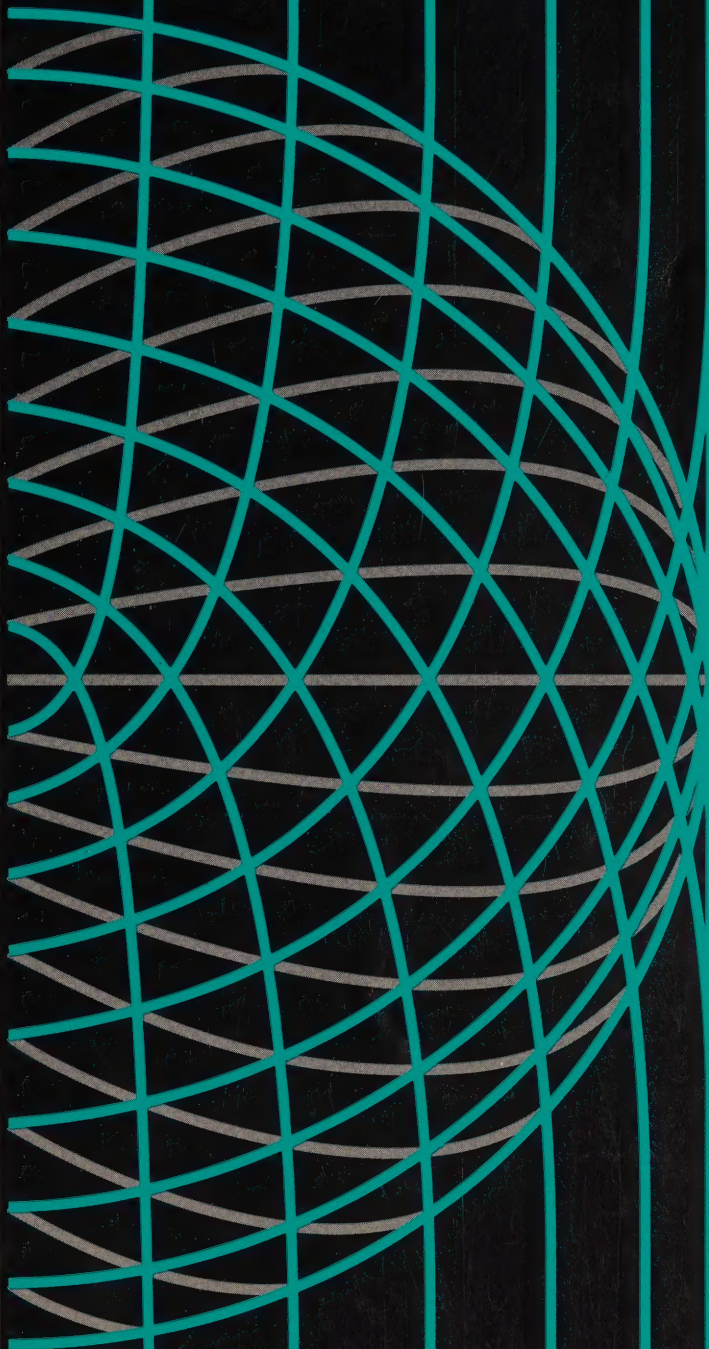
CAI  
ISTI  
-1991  
S25

3 1761 11765043 2



Government  
Publications

I  
N  
D  
U  
S  
T  
R  
Y  
  
P  
R  
O  
F  
I  
L  
E



Industry, Science and  
Technology Canada

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada



## Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and External Affairs and International Trade Canada (EAITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and EAITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information, contact one of the offices listed below:

### Newfoundland

Atlantic Place  
Suite 504, 215 Water Street  
P.O. Box 8950  
ST. JOHN'S, Newfoundland  
A1B 3R9  
Tel.: (709) 772-ISTC  
Fax: (709) 772-5093

### New Brunswick

Assumption Place  
12th Floor, 770 Main Street  
P.O. Box 1210  
MONCTON, New Brunswick  
E1C 8P9  
Tel.: (506) 857-ISTC  
Fax: (506) 851-2384

### Manitoba

Newport Centre  
8th Floor, 330 Portage Avenue  
P.O. Box 981  
WINNIPEG, Manitoba  
R3C 2V2  
Tel.: (204) 983-ISTC  
Fax: (204) 983-2187

### British Columbia

Scotia Tower  
Suite 900, 650 West Georgia Street  
P.O. Box 11610  
VANCOUVER, British Columbia  
V6B 5H8  
Tel.: (604) 666-0266  
Fax: (604) 666-0277

### Prince Edward Island

Confederation Court Mall  
National Bank Tower  
Suite 400, 134 Kent Street  
P.O. Box 1115  
CHARLOTTETOWN  
Prince Edward Island  
C1A 7M8  
Tel.: (902) 566-7400  
Fax: (902) 566-7450

### Quebec

Suite 3800  
800 Tour de la Place Victoria  
P.O. Box 247  
MONTREAL, Quebec  
H4Z 1E8  
Tel.: (514) 283-8185  
1-800-361-5367  
Fax: (514) 283-3302

### Saskatchewan

S.J. Cohen Building  
Suite 401, 119 - 4th Avenue South  
SASKATOON, Saskatchewan  
S7K 5X2  
Tel.: (306) 975-4400  
Fax: (306) 975-5334

### ISTC Headquarters

C.D. Howe Building  
1st Floor, East Tower  
235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 952-ISTC  
Fax: (613) 957-7942

### Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower  
5th Floor, 1801 Hollis Street  
P.O. Box 940, Station M  
HALIFAX, Nova Scotia  
B3J 2V9  
Tel.: (902) 426-ISTC  
Fax: (902) 426-2624

### Ontario

Dominion Public Building  
4th Floor, 1 Front Street West  
TORONTO, Ontario  
M5J 1A4  
Tel.: (416) 973-ISTC  
Fax: (416) 973-8714

### Alberta

Canada Place  
Suite 540, 9700 Jasper Avenue  
EDMONTON, Alberta  
T5J 4C3  
Tel.: (403) 495-ISTC  
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.  
CALGARY, Alberta  
T2P 3S2  
Tel.: (403) 292-4575  
Fax: (403) 292-4578

### EAITC Headquarters

InfoExport  
Lester B. Pearson Building  
125 Sussex Drive  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0G2  
Tel.: (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Fax: (613) 996-9709

## Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or EAITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact:

For Industry Profiles and other ISTC publications:

Communications Branch  
Industry, Science and Technology Canada  
235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-4500 or (613) 954-5716  
Fax: (613) 954-4499

For EAITC publications:

InfoExport  
Lester B. Pearson Building  
125 Sussex Drive  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0G2  
Tel.: (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Fax: (613) 996-9709

Canada





1990-1991

## SEAFOOD AND MARINE PRODUCTS — OVERVIEW

### FOREWORD

*In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.*

*Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.*

Michael H. Wilson  
Minister of Industry, Science and Technology  
and Minister for International Trade

### Introduction

The Canadian seafood and marine products industry comprises firms engaged primarily in the processing and marketing of fish, shellfish and marine plants and animals as well as of by-products such as fish meal and fish oil. The industry may be divided geographically into east (Atlantic) coast, west (Pacific) coast and freshwater (inland) commercial fisheries. Establishments process fish taken by Canadian fish harvesters, produced by Canadian aquaculture (fish farming) operations or imported from foreign suppliers for further processing in Canada. Imported finished product is also marketed by the Canadian industry to complement its own product line.

Fish is perceived as being a healthful food. This perception is expected to sustain the growth in per-capita fish consumption since the late 1980s. Canadians in 1989 ate an estimated

7 kilograms of fish, which is low relative to the 70 kilograms of red meat and 28 kilograms of poultry consumed per capita that year, but is approximately double the world average.<sup>1</sup>

Canada, with the world's longest coastline and second-largest continental shelf, has important sovereign interests in three bordering oceans. In addition, some 7.5 percent of Canada's land surface is covered by fresh water, which represents 16 percent of the world's total surface area of fresh water.

The Canadian seafood and marine products industry is a major world exporter of such products. It provides hundreds of small communities with an important source of jobs and resources. The industry had a national output in 1990 worth about \$3.3 billion, less than 1 percent of the gross domestic product (GDP). However, the industry's economic importance in the regions where its activities are concentrated is much

<sup>1</sup>Source: *Apparent Per Capita Food Consumption in Canada*, Parts I and II, Statistics Canada Catalogue Nos. 32-229 and 32-230, annual.





greater than this value suggests. In Newfoundland, where fishing and fishery processing provide the primary economic base for many communities, the industry accounts for 20 percent of the gross provincial product (GPP). The fishery processing industries in both Prince Edward Island and Nova Scotia in 1989 accounted for 16 percent of the GPP, in New Brunswick 5 percent, in British Columbia 3 percent, and in Quebec less than 1 percent. In the Northwest Territories, the northern regions of the Prairie provinces and some communities in all the coastal provinces, the commercial fishery is one of the few, and often the principal, economic activities available to many people, including some members of the Aboriginal population.

This profile is one of six that describe the fishery processing industry:

- *Seafood and Marine Products — Overview*
- *Seafood and Marine Products — East Coast*
- *Seafood and Marine Products — West Coast*
- *Seafood and Marine Products — Freshwater*
- *Fish Meal and Fish Oil*
- *Aquaculture*

## Structure and Performance

### Structure

The Canadian fishery products processing industry comprises firms that prepare and market fish, shellfish and aquatic plants harvested from oceans off Canada's Atlantic and Pacific coasts as well as from inland freshwater lakes. These three fisheries are based chiefly on groundfish (bottom-feeding fish), pelagics (midwater-dwelling fish), salmonids, molluscs, crustaceans and freshwater fish. In addition to providing an overview of the operations of the east coast, west coast and freshwater subsectors, this industry profile outlines the contribution from two auxiliary operations: reduction of fishery processing waste into fish meal and fish oil, and aquaculture to supplement wild resources through fish farming.

The industry in 1990, as measured by Statistics Canada, comprised 460 establishments that employed 27 617 people. The east coast subsector accounted for 82 percent of total reported establishments (377) and 80 percent of total reported employment (22 124 people). The west coast subsector comprised 12 percent of establishments (57) and 16 percent of employment (4 388 people). The freshwater subsector accounted for a small amount of total industry activity, comprising 6 percent of establishments (26) and 4 percent of

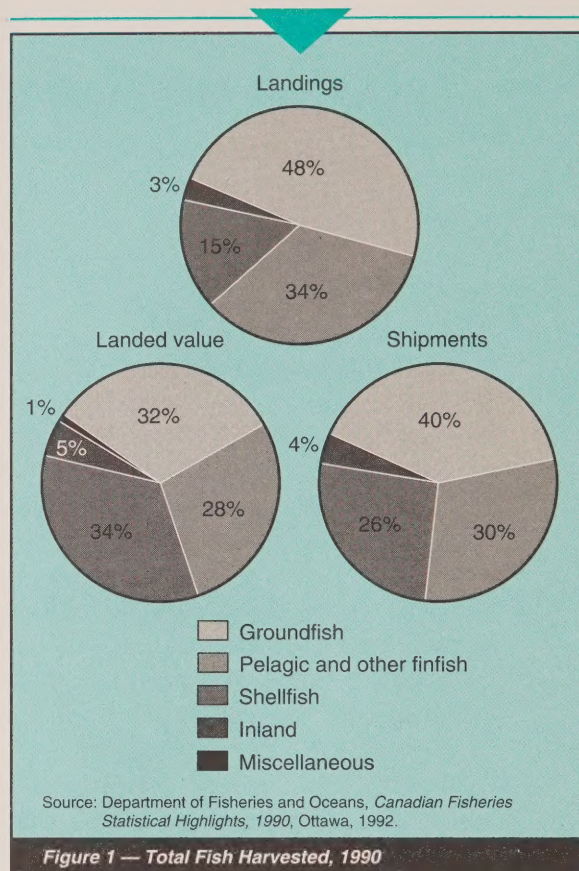


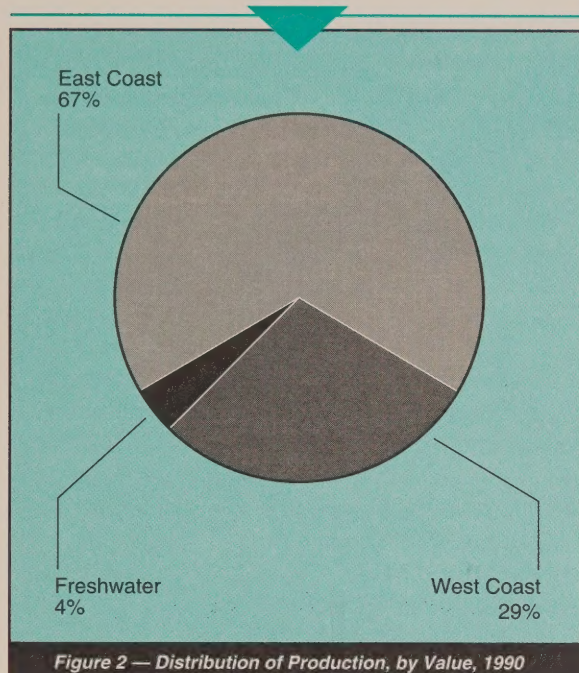
Figure 1 — Total Fish Harvested, 1990

employment (1 105 people). These statistics do not embrace the many smaller operations that are active only seasonally using mainly part-time workers. Data on plants making fish meal and fish oil by-products from industry wastes are included by Statistics Canada as part of the Atlantic or Pacific coast subsectors with which they are associated. Statistics on aquaculture are not included as separate measures in the overall industry totals.

Based on total landings of 1.647 million tonnes, the landed (dockside) value of the harvest from the east coast, west coast and inland fisheries used as inputs to processing activities in 1990 was \$1 509 million. Groundfish made up the largest share, with landings of 789 994 tonnes worth \$472 million, whereas pelagics and other finfish represented 565 462 tonnes worth \$427 million, shellfish accounted for 246 435 tonnes worth \$513 million, inland fisheries totalled 45 500 tonnes and \$78 million, while miscellaneous items of negligible volume were worth \$19 million (Figure 1).

Industry shipments of processed product from the eastern, western and inland fisheries in 1990 were worth \$3 303 million. The east coast fishery accounted for 67 percent

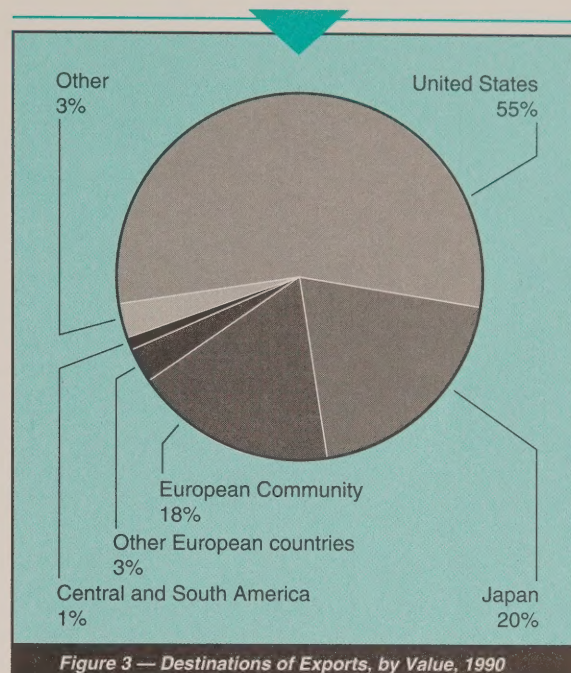




of this processed production, the west coast fishery for 29 percent, and the freshwater fishery for 4 percent (Figure 2). Fresh and frozen fish made up 37 percent of shipments, shellfish accounted for 26 percent, canned fish (mostly salmon) 11 percent, roe (mainly herring) 8 percent, salted fish (predominantly cod) 7 percent, smoked fish 1 percent, fish meal 1 percent, and other miscellaneous fish products such as cured fish, pickled fish and fish oil 9 percent.

Exports of these products in 1990 were \$2 626 million, accounting for 80 percent of industry shipments, placing Canada second only to the United States in value of fishery products exported. Fresh and frozen fish represented 44 percent of these exports, while shellfish comprised 25 percent. In 1990, 55 percent of total Canadian fishery exports by value went to the United States, 20 percent to Japan, 18 percent to the European Community (EC), 3 percent to other European countries, 1 percent to Central and South America, and 3 percent to other countries (Figure 3).

Canada's imports of fish and fishery products in 1990 were much less than exports, amounting to \$731 million. Shellfish products made up 49 percent of the total import value, principally species not harvested in Canadian waters, and came primarily from the United States. Canned tuna and fish for further processing were also significant imports. Much of the balance comprised finfish species not found in commercially significant quantities in Canadian fisheries, or brought in for further processing in Canadian plants to



increase the capacity utilization of Canadian plants and improve their efficiency. The United States supplied 52 percent by value of total Canadian fishery imports, Central and South America 7 percent, the EC 5 percent, Japan 3 percent, other European countries 2 percent, and other countries 31 percent (Figure 4).

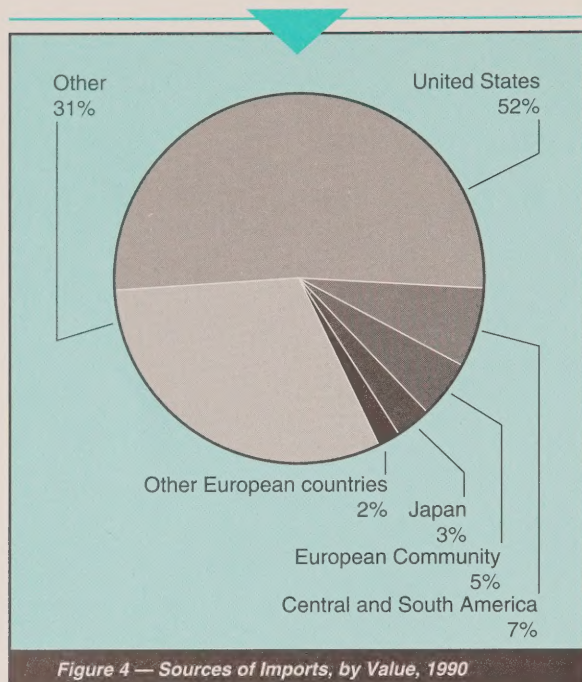
The structures of individual components of the fishery products processing industry are described in more detail below.

### East Coast

The Atlantic fishery historically has been dominated by groundfish, but shellfish now surpass groundfish in landed value though not in tonnage. The continental shelf off Canada's Atlantic coast provides an excellent habitat for groundfish such as cod, redfish (ocean perch) and haddock, as well as flatfish such as halibut, turbot, flounder and sole. To facilitate management of the resources in it, Canada in 1977 declared a 370-kilometre (200-nautical-mile) exclusive fishing zone (EFZ), which has been recognized by the international Conferences on the Law of the Sea. The EFZ covers most of the continental shelf (Figure 5) and has allowed Canada to more effectively control the harvesting of major stocks of cod and other groundfish.

Total east coast landings in 1990 were 1.297 million tonnes (79 percent of total Canadian landings), with a landed value of \$953 million (63 percent of total Canadian landed value). In volume terms, groundfish made up the most

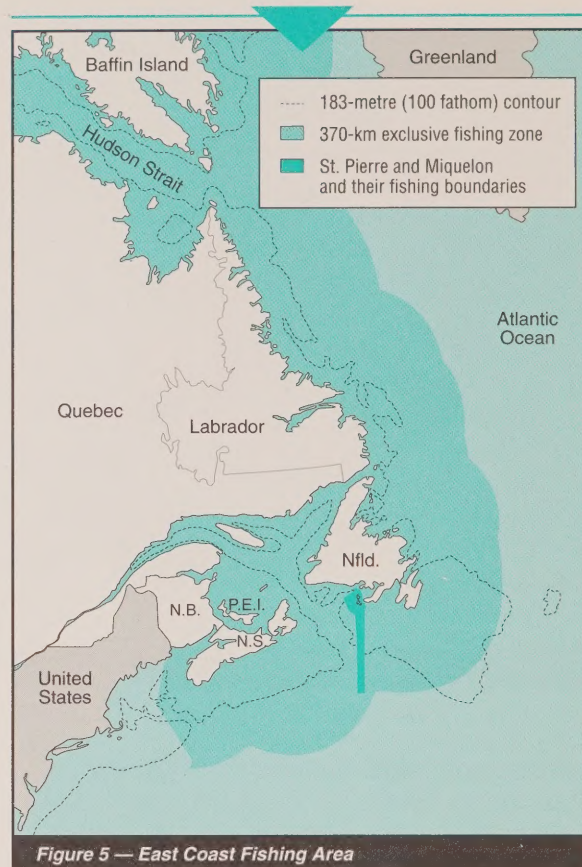




important share of this activity, accounting for 646 161 tonnes (\$388 million), of which 395 329 tonnes were cod. Also important were pelagic fish, which had landings of 423 407 tonnes (\$88 million), comprising mostly herring (260 450 tonnes) and capelin (126 930 tonnes). Shellfish, including scallops, lobsters, shrimp, crabs, clams, oysters and mussels, accounted for 227 116 tonnes (\$468 million) and were important because of their high unit value. The remaining \$9 million was made up of miscellaneous marine plants and animals of negligible volume.

Atlantic fishery processing amounted to \$2 221 million (681 620 tonnes) in 1990, of which 39 percent by value comprised fresh or frozen fish, fillets or blocks, 36 percent shellfish, 11 percent salt fish (principally cod), 3 percent canned fish (mostly herring), 3 percent roe, and the remaining 8 percent other fish products such as fish meal, fish oil, and smoked, cured and pickled fish.

The east coast subsector consists of four large commercial companies, a Crown corporation and approximately 400 small and medium-sized establishments. Two of the large companies, Fishery Products International Limited (FPI) and National Sea Products Ltd. (NSP), primarily process groundfish but also operate their own trawler fleets or buy fish from independent fish harvesters. Both companies are export-oriented and have processing plants in both Canada and United States. Groundfish processing products include frozen cod blocks and fillets for further processing, as well as whole



fish (usually eviscerated) and finished products specially prepared for foodservice or retail consumers.

Clearwater Fine Foods Inc. is primarily a shellfish processor best known for its development of world markets for Canadian lobster. Shellfish are processed throughout Atlantic Canada and are sold in a variety of forms including live, fresh, frozen and canned. The fourth of the large companies, Connors Bros., Limited, is one of the world's leading sardine canners. It also processes herring into a variety of frozen, canned and marinated products and is a major participant in salmon aquaculture.

During the early development of fishery processing on Canada's Atlantic coast, salting was the preservation technology of choice, and many communities depended on saltfish production as their only economic base. To assist the primary producers of saltfish in this subsector, the federal government in 1970 formed the Crown-owned Canadian Saltfish Corporation (CSFC), located in St. John's, Newfoundland, to market all of the saltfish from Newfoundland, Labrador and the Lower North Shore of the St. Lawrence River in Quebec. Changing markets and the emergence of new processing





options for the producers such as freezing has changed the need for the CSFC, and its role is being reassessed.

Most of the remaining 400 small to medium-sized companies process a single species, while others handle a range of species as each becomes available. This latter group includes a number of small and medium-sized companies that have developed specialized products for niche markets. Most of these smaller plants are seasonal, and many provide the only economic base for their communities.

### West Coast

The west coast fishery processing subsector is based on five commercially important species of Pacific salmon, a pelagic fish. Herring is also an important resource of the west coast fishing area (Figure 6).

Landings of the west coast fishery in 1990 were 305 207 tonnes or 19 percent of total Canadian landings, and landed value was worth \$478 million or 32 percent of total Canadian landed value. The higher landed value of the west coast fishery relative to its share of the volume of the total Canadian fishery was due to the high unit value of its principal species, salmon and herring. Salmon landings of 96 397 tonnes in the same year accounted for \$263 million. Groundfish, primarily hake and redfish, had landings of 143 833 tonnes valued at \$85 million. Herring landings at 41 056 tonnes, harvested principally for their roe, were valued at \$73 million. Shellfish landings of 19 319 tonnes, principally of clams, oysters, shrimp and crabs, were valued at \$44 million. Other fish and marine plants accounted for the remaining 4 602 tonnes of landings and \$13 million of landed value.

West coast processing shipments in 1990 were valued at \$952 million (244 100 tonnes). Salmon, sold frozen, canned, fresh, smoked or roe, is the mainstay of the British Columbia fishery processing subsector, and was valued at \$562 million, representing 59 percent by value of subsector shipments that year. Herring roe represented 19 percent of shipments, groundfish including flatfish 8 percent, shellfish 6 percent, and other fish products and marine plants 8 percent.

Like its Atlantic counterpart, the west coast subsector is strongly export-oriented. The United States is the principal market for groundfish and shellfish. The United Kingdom accounts for half of the canned salmon exports, and Japan accounts for about 40 percent of the frozen salmon exports and virtually all of the herring roe production. About 50 percent of the Canadian canned salmon production is consumed in Canada.

The Pacific subsector developed around the canning of salmon, which today is dominated by one large company, five medium-sized companies and one co-operative. Most of these enterprises also process other salmon and herring

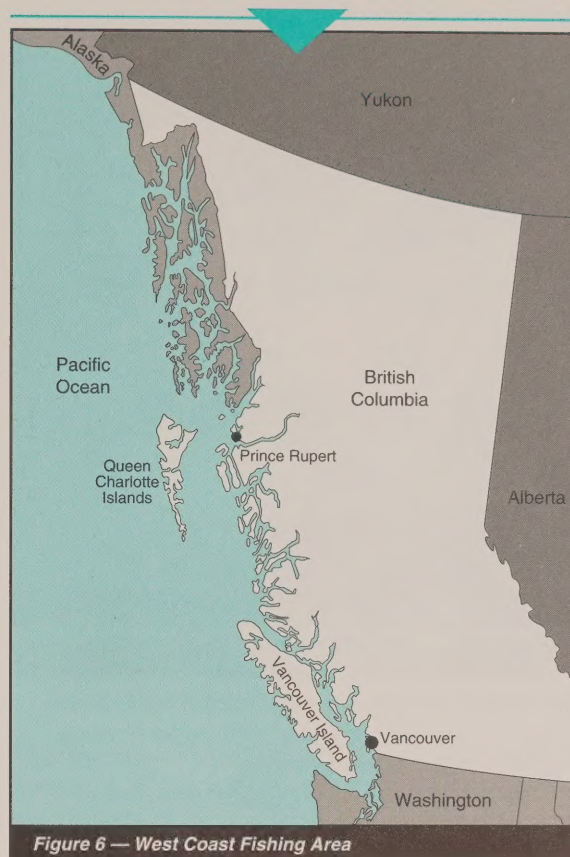


Figure 6 — West Coast Fishing Area

products, and some also prepare shellfish, aquaculture, smoked fish and groundfish products. About 100 small companies that tend to specialize in one or two products or at least to process limited product lines complement subsector production.

Pacific herring are harvested almost exclusively for their high-quality roe, which is highly prized by the Japanese. Production of British Columbia herring roe in 1990 was valued at \$177 million, and was produced almost entirely for the Japanese market. The Atlantic fishery has also begun to process herring roe, although it meets different specifications from British Columbia roe and is used by the Japanese for a different product.

### Freshwater

The Canadian commercial freshwater fishery is significant in two areas: one based on the Great Lakes in Ontario and the other centred on the large lakes in southern Manitoba (Figure 7). Although the freshwater fishery is small in size, it is important because of the consumer appeal of its products in several niche markets and because it represents one of the





few economic activities throughout much of the territory it covers. The principal species harvested are perch, yellow pickerel, whitefish, smelt and sauger.

The 1990 landings of the freshwater fishery were estimated by Industry, Science and Technology Canada (ISTC) at about 46 100 tonnes, having a landed value of \$67.7 million. The value of each species varied considerably. For example, perch landings that year of 7 200 tonnes had a landed value of \$20.4 million, while the whitefish landings were higher at 8 600 tonnes but with a lower landed value of only \$10.1 million. Pickerel accounted for 7 200 tonnes worth \$16.8 million, smelt for 8 100 tonnes and \$3.6 million, sauger for 2 300 tonnes and \$3.6 million, and other fish including pike and white bass made up the remaining 12 700 tonnes worth \$13.2 million.

The 1990 exports of freshwater fish were valued at an estimated \$102.8 million (28 000 tonnes). The United States accounted for most exports, representing 72 percent of Canadian exports of freshwater fish between 1984 and 1988. The EC accounted for 13 percent of export value during this period, Japan 7 percent, Switzerland 5 percent, Finland 2 percent, and other countries 1 percent.

The firms in the Great Lakes segment are privately owned. The western segment, covering half the area of Canada spread across the Northwest Territories, the Prairie provinces and part of northwestern Ontario, falls under the exclusive jurisdiction of the Freshwater Fish Marketing Corporation (FFMC), a Crown corporation responsible for purchasing all legally caught fish of 15 designated species

commercially harvested within its territory and for marketing the fish interprovincially and internationally. The FFMC was set up after it had been determined that the area was too dispersed and that the individual businesses were too small to compete successfully in the marketplace. At present, the FFMC annually processes approximately 20 000 tonnes of fish from about 4 000 fish harvesters through a network of 80 lakeside buying stations and its processing plant in Winnipeg, Manitoba.

### Fish Meal and Fish Oil

Fish meal and fish oil are by-products of fish processing operations, and their manufacture serves as a means of disposing of industry waste. Reduction of fish parts is becoming a more important function as public and industry concern for the protection of environmental quality increases and as other high-value opportunities such as pharmaceuticals and other chemicals derived from the waste are identified.

Shipments of fish meal and fish oil in 1990 exceeded \$47.2 million (82 300 tonnes). Fish meal shipments made up \$40.6 million (68 020 tonnes) of the total, while fish oil shipments were \$6.6 million (14 280 tonnes).

Total exports of fish meal and fish oil in the same year reached \$20.7 million (34 014 tonnes). Of these, the United States was the main destination of fish meal and fish oil exports, accounting for 77 percent of Canadian fish meal exports by value and 100 percent of fish oil exports. Imports that year were valued at \$17.2 million (33 496 tonnes). Chile accounted for 78 percent by value of Canadian fish meal imports, while Japan accounted for 56 percent by value of fish oil imports. Canada is not a significant international competitor of countries such as Chile, Peru, Denmark and Iceland, which carry out a directed harvest of certain species for fish meal and oil production. This practice is not permitted in Canada because available species either are more profitably harvested for direct food use, or are considered to be an essential component of an aquatic food chain.

The Atlantic fishery produces about 80 to 85 percent of the fish meal output from about 40 fish meal plants, with the balance from three plants in British Columbia. The five largest Canadian fish processors account for over 60 percent of fish meal production. The subsector is entirely Canadian-owned.

### Aquaculture

Aquaculture in Canada is based principally on raising four species groups: salmon, trout, oysters and mussels. Ninety-eight percent of Canada's commercial fish comes from the harvest of wild stocks, but farmed fish are becoming increasingly important for the supply and marketing of some species having a high unit value. Direct employment in the





farming of these species in 1990 was an estimated 1 885 workers (full-time equivalent).

Salmon farming began as small-business enterprises, but high working capital needs and market price fluctuations forced out many small operators. Aquaculture now is conducted more by medium-sized to large businesses. Aquaculture undertakings in 1990 comprised 42 growers of salmon in the area around the Bay of Fundy in New Brunswick, and 134 salmon farms in British Columbia located mainly in the Sechelt area just north of Vancouver as well as around Campbell River and Port Hardy on Vancouver Island.

In order to broaden and diversify their markets, established British Columbia salmon processors have taken over many of the small companies. On the Atlantic coast, where the commercial salmon fishery is much smaller, larger companies and marketing groups entered into aquaculture operations as the activity grew. On both coasts, the primary market is the U.S. fresh fish trade, where competition is from Chilean and to a lesser extent Norwegian products. Canadian farmed salmon production in 1990 was 21 000 tonnes; aquaculture enterprises in New Brunswick and British Columbia supplied \$75 million and \$79 million, respectively.

Trout aquaculture is located in many inland centres as well as coastal ones and is concentrated near major cities. About 3 500 tonnes of farmed trout were produced in 1990, of which 90 percent came from Ontario and Quebec. In addition, about 300 tonnes of farmed marine trout were harvested along the Pacific coast, and 225 tonnes were harvested on the Atlantic coast.

Shellfish aquaculture is established on both the Atlantic and Pacific coasts. Mussels and oysters are the principal products on the Atlantic coast, while oysters are the chief Pacific coast shellfish product. Atlantic oyster production in 1990 was about 2 700 tonnes, of which 66 percent (1 780 tonnes) came from Prince Edward Island. The same province in the same year produced about 2 700 tonnes of mussels, 86 percent of Canada's total production, with New Brunswick and Nova Scotia contributing most of the balance. There were about 260 B.C. oyster producers operating at some 435 sites and employing about 400 people in 1990, according to British Columbia government statistics. B.C. oyster production that year was 4 550 tonnes valued at \$3.6 million.

### Performance

The number of fishery products processing establishments grew steadily from 397 in 1984 to a peak of 472 in 1989, then fell to 460 in 1990 with the onset of the recent recession. Employment increased from 24 372 people in 1984 to about 31 100 people in 1987 and 1988, but decreased to

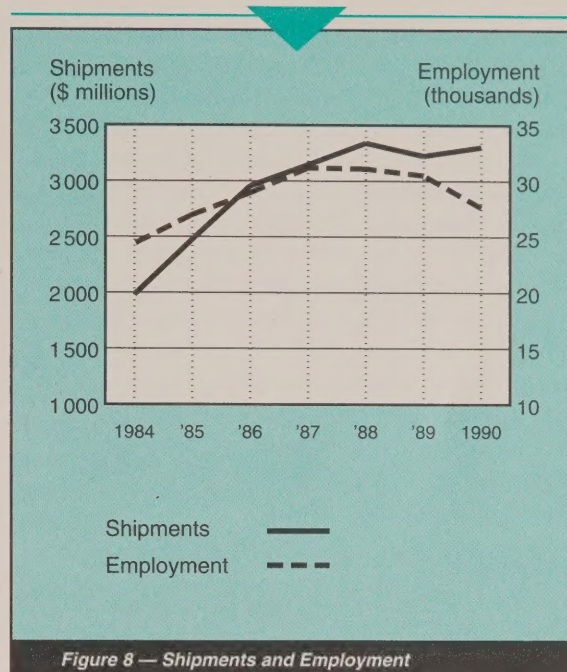


Figure 8 — Shipments and Employment

27 617 people in 1990, in line with the decrease in number of establishments (Figure 8). The performance of establishments and employment of firms engaged solely in aquaculture is not included in these figures.

In volume terms, total industry shipments rose steadily from 699 360 tonnes in 1984 to 956 720 tonnes in 1990. With price fluctuations, however, the value of industry shipments followed a different pattern, first increasing significantly from \$1 980 million in 1984 to \$3 340 million in 1988, then levelling off at \$3 303 million in 1990 (Figure 8). Similarly, whereas total landings of resource stocks grew from 1.284 million tonnes in 1984 to 1.647 million tonnes in 1990, the landed value first rose strongly from \$902 million in 1984 to a peak of \$1 648 million in 1987, then faltered, reaching only \$1 509 million in 1990.

Both exports and imports have increased since 1984. Overall fish exports rose from \$1 597 million (510 988 tonnes) in 1984 to \$2 773 million (587 824 tonnes) in 1987, but dropped somewhat to \$2 626 million (624 660 tonnes) in 1990. Exports as percentage of shipments have remained high, ranging from 74 percent to 88 percent between 1984 and 1990. Imports increased from \$491 million (134 853 tonnes) in 1984 to peak at \$787 million (202 774 tonnes) in 1989. Although the volume of imports in 1990 fell only slightly at 2 percent to 198 873 tonnes, the value decreased by 7 percent to \$731 million.





The industry record historically has been one of slow, long-term growth in both volume and real value. Within the industry, performance has varied from one fishery to another and in some instances has shown a strong cyclical tendency.

One difficulty affecting the financial performance of the Canadian industry is the high overhead arising from overcapacity in both harvesting and processing operations. To some extent, this overcapacity is the consequence of dependence on a seasonally available resource of variable abundance. There is, moreover, additional excess capacity attributable to the common-property nature of the resource and the consequent tendency for several enterprises to compete for the same supply. Limiting the number of licences to address these problems is only partially effective, because technological advances are improving the production capability of boats or plants already licensed.

### East Coast

The Atlantic fishery has been extremely vulnerable to cyclical swings whose causes are complex and largely outside its control. In the early 1980s, an economic recession, high interest rates, increased energy costs and weak international markets led to a financial crisis in the Atlantic fishery that required government intervention to restructure and refinance this subsector in the face of the threat of a complete collapse. It was during the restructuring following this crisis that FPI and NSP were formed to replace a number of insolvent enterprises. The subsector had three profitable years after being reorganized, but has been facing difficult times since mid-1989 because of declining stocks of groundfish (especially northern cod) and weak markets for some shellfish and pelagic species.

### West Coast

To a lesser extent, cyclical changes have affected the Pacific salmon fishery too. These cycles have been caused in part by swings in world economic conditions. Cyclical variations in the size of salmon spawning runs also have an impact. Variations in the spawning cycles among the five commercial species frequently may be mitigated when their highs and lows cancel, but aggravated when they reinforce one another. Since 1989, salmon markets have been adversely affected by heavy world production of farmed salmon and very large runs of salmon in Alaska. By late 1992, however, shortages of salmon had developed in Europe, thus helping to absorb the increased production from North America.

Exports of herring, capelin and other pelagic species vary according to supplies on the world market from other nations. Canadian quality, especially of herring roe, is excellent, and both Atlantic and Pacific roe hold a strong position in their respective Japanese markets.

### Freshwater

The freshwater subsector, through the marketing efforts of the Great Lakes producers and the FFMC, has established markets in the United States, Japan and several European countries. Competition from farm-raised catfish and rainbow trout in the southern and central United States has hindered the development of Canadian frozen trout production, but fresh Canadian rainbow trout sells well in the foodservice market of major cities in Canada and the northern United States.

### Fish Meal and Fish Oil

Fish meal operations are generally marginal operations, except when prices move well above the long-term trend. Between 1983 and 1990, although volumes produced remained relatively level, shipments values fluctuated widely between \$21.9 million and \$48.9 million. In line with the movement in prices, fish meal exports varied substantially in value but not in volume; as a share of shipments, however, they remained fairly steady at more than a third of annual production value. Conversely, the performance of fish meal imports has been continually upward from a negligible value in 1985 to 40 percent of the Canadian market value in 1990, to meet the demands for feed by the growing salmon farming enterprises in British Columbia.

Fish oil produced during the same period remained fairly low relative to fish meal production, in the range of 6.5 to 14 percent by value of total shipments of these by-products. In some years, however, both volumes and per-unit values fluctuated greatly. By 1990, whereas production volume had doubled over the 1983 level, shipments value had tripled. Consequently, whereas the volume of fish oil exports over the period fluctuated moderately, the value relative to shipments value fell steadily. Similarly, the volume increase in fish oil imports in 1990 was reflected in only a slight value increase, and a steady decline over the period in imports as a share of the Canadian market value.

### Aquaculture

With the exception of warmwater shrimp, which do not grow in Canadian waters, all major shellfish groups, including coldwater shrimp, are harvested commercially by Canadians. Because of the high unit value of the product, shellfish are attractive choices for the application of aquaculture technology. Canadian mussels and oysters are grown under controlled conditions, and the quality of the resulting product is equal or superior to its wild-harvested counterpart. Aquaculture technology is also applied to the handling of wild-caught lobsters; Clearwater Fine Foods pioneered the development of technologies for supplying live lobster to any major world market 12 months of the year.





Processors of other shellfish such as clams and scallops rely on wild-harvest supply, but experimental work on the culture of many species is being carried out. Overall, Canadian shellfish are competitive in the world market for each species that is available to Canadian fish harvesters.

## Strengths and Weaknesses

### Structural Factors

A number of structural factors affect the strength of the Canadian seafood and marine products industry. Consumption of fish and seafood products by Canadians is above the world average. However, the population base is small, and the harvest upon which Canadian fishery processing is based, although large, is confined to species indigenous to the temperate zone. These factors have led Canadian enterprises to rely heavily on export markets for products from our own fishery, and to import other fish products and species for further processing to complement domestic supplies for Canadian consumers. The development of these export markets has been aided by the proximity of the large U.S. market, by the marketing skills of the Canadian industry in identifying and developing international markets, and by the world market's recognition that Canada is a reliable supplier of high-quality seafood and marine products.

Maximization of the industry's export potential, however, has been hampered by the decentralized, small-enterprise nature of the fisheries, which could not benefit fully from economies of scale in the application of technological and marketing development. The industry, with government support, has responded to this situation by establishing larger, centralized fishery processing operations on the Atlantic and Pacific coasts and within the freshwater subsector and by forming marketing groups among the smaller companies so that they too are able to compete in world markets.

The current supply of the most commercially sought-after species is limited. As well, business development strategies based on maximizing the value-added potential that exists from the available resources is limited by the availability of technological and marketing skills to accomplish this maximization. There are enough workers with adequate skills in the performance of traditional processing operations, but they need more training to handle newer, more sophisticated technology. At the management level, the infrastructure is weak in terms of developing new talent and assisting incumbent managers to upgrade their capabilities. All these needs are being addressed by the Seafood and Marine Products Sector Campaign (see "Sectoral Studies and Initiatives" on page 22) and by other government initiatives

such as the Program for Export Market Development (PEMD) and the Atlantic Fisheries Adjustment Program (AFAP).

The Canadian fishery processing industry depends on a seasonal and variable resource. One of the more serious problems facing it has been the lack of stabilization of the supply of fish in the face of natural cycles. Careful resource management is needed to control exploitation of most species. On the Atlantic coast, the inshore cod fishery season is restricted to the summer. Despite programs to bring in fish from offshore trawlers to extend their season, the plants depending on this resource are idle much of the year. The Pacific salmon and herring roe processors have been able to adjust more easily to the problem of seasonal supply because the harvest seasons for herring and the various salmon species are complementary and extend over a greater portion of the year.

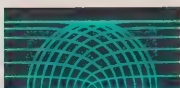
Seasonality is a factor in the other fisheries also, and several steps have been taken to offset this problem. The FFMC has assisted the fish harvesters whom it serves to develop winter fishing techniques. Nearly half of its production now takes place in the winter months, when fresh fish supplies are normally low and prices higher. Shellfish producers have developed technology to stagger the lobster moulting cycle so that some live product is available year-round.

### East Coast

Canada's resource management program is a comprehensive combination of stock assessment, quota allocations, habitat protection as well as participation in international conventions and treaties governing the harvesting of migratory species. Groundfish stocks off Canada's east coast increased two- to threefold from 1977 to 1989 as Canada assumed resource management responsibility within the 370-kilometre EFZ. However, because of a combination of natural variation and commercial harvesting, some stocks have grown more slowly. In the case of the northern cod stock, an assessment by the Canadian Atlantic Fisheries Scientific Advisory Committee indicates that since 1989 there has been an abrupt reduction in the biomass of northern cod and particularly in the numbers of spawning age.

Northern cod, which inhabits the area of the continental shelf east of Newfoundland and Labrador, is the single most important fishery in Atlantic Canada, having an estimated value to the Canadian economy of \$700 million in 1991, a poor year. To protect this resource and restore its viability, quotas have been progressively reduced from 266 000 tonnes in 1988 to 185 000 tonnes at the outset of 1992. In recent years, actual catches by Canadian fish harvesters have been below quota.





Seriously eroded breeding stocks required the Department of Fisheries and Oceans (DFO) to impose a two-year moratorium commencing 1 July 1992 on the harvesting of northern cod as the only chance for the spawning biomass to recover quickly to its long-term average. The EC also established a moratorium on northern cod and flounder outside the 370-kilometre limit. These moratoria apply to northern cod, representing 40 percent of the Newfoundland fishery. They do not apply to cod or flounder harvested outside the designated zones nor do they apply generally to non-designated species within these zones.

In order to assist those people involved in fishing and fish processing during the moratorium period, policies have been put in place to assist workers and communities in adjusting. Capital assistance is being considered in several forms to assist vessel and plant owners.

Canadian resource management policy is designed to allow for rebuilding fish stocks at a satisfactory rate, improving fishing opportunities for Canadians and discharging our international obligations under the Law of the Sea and bilateral arrangements. Long-term prospects for the fishery processing industry, which depends on this resource, are positive, but include short-term cutbacks in operations and modifications in the long-range marketing plans of some companies that depend on continuity of supply to support expensive brand-name market development programs.

Canada is not the primary supplier of pelagic species in most markets, and so producers have had fewer structural advantages than their volume-oriented competitors abroad. Canadian frozen herring fillets held a strong market position in Europe during the late 1970s when the North Sea and Baltic Sea stocks were depleted by overfishing. However, Canada has since lost market share in Europe now that the North Sea and Baltic Sea stocks have recovered and the European processors are once again purchasing fish caught locally.

### West Coast

Canada's strongest positions in the markets for pelagic fish are in canned sardines as well as in roe-bearing female capelin and, most importantly, roe herring. For many years, British Columbia has been the major supplier of high-quality salted herring roe (kazunoko) to the Japanese market. More recently, the Atlantic subsector has become a major supplier of frozen herring roe used in a flavoured roe product for which a new market is developing in Japan. Roe-bearing capelin, also produced for Japan, must compete with product from other countries whose fish are ready for market earlier. The Canadian fish, however, are generally preferred by many Japanese customers because of their larger size.

Shellfish processing strengths include a diversified, well-managed resource from a clean habitat and easy access to a major market in the United States. Easy market access is particularly important when much of the product is sold live. Although shellfish production is inherently labour-intensive, which benefits producers in countries with low wage rates, this factor has not been a serious impediment to the profitability of Canadian producers because of strong demand and relatively high margins.

Although salmon accounts for only about 1 percent of the world's commercial fish harvest, it is important because of its perceived quality and its role in the expansion of aquaculture to serve major commercial markets. As Table 1 indicates, farmed salmon has increased its share of total world supply from 5 percent in 1985 to an estimated 30 percent in 1991.

**Table 1 — World Salmon Supplies**

(thousands of tonnes)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 <sup>a</sup>
Wild salmon	804	677	641	645	730	667	650
Farmed salmon	45	71	85	141	215	287	283
Total	849	748	726	786	945	954	933

<sup>a</sup>preliminary data.

Source: J. Mojsej, *Salmon Market Outlook* (Ottawa: Department of Fisheries and Oceans, Economic and Commercial Analysis Report 81, January 1991); and data supplied by the British Columbia Salmon Farmers Association, July 1991.

Most salmon production is conducted in British Columbia, with small commercial landings of Atlantic salmon occurring in the Atlantic provinces and eastern Quebec. The growth of aquaculture enterprises in British Columbia and New Brunswick is helping to develop new markets for fresh salmon. Canadian canned and frozen salmon are generally considered to be equal or superior to competing foreign product. Part of this success is attributed to restrictions requiring Canadian-caught fish to be landed only in a Canadian port and limiting exports of unprocessed and second-quality fish.

### Freshwater

The most important structural factor affecting Canada's freshwater fishery is the wide geographical dispersal of the resource. The Great Lakes segment is operated by a number of independent commercial fish harvesters. In Western Canada, the FFMC has developed a system for collecting, processing and marketing the output of 4 000 fish harvesters, some of whom work 3 000 kilometres from the FFMC plant in





Winnipeg. The balance of the freshwater fishery is dispersed over too great an area to be generally viable.

### **Fish Meal and Fish Oil**

Production of fish meal and fish oil in Canada was established primarily to provide an outlet for processing waste from the food fishery. Because most of the facilities are generally old, outmoded and inefficient and because raw material supplies are variable, production costs frequently exceed market prices. Canadian producers often have difficulty competing on price with countries such as Chile, where certain species are harvested specifically for reduction into fish meal and fish oil.

### **Aquaculture**

Canadian aquaculture benefits from its proximity to the U.S. market. Because the United States is unlikely to become self-sufficient in salmon, trout, oysters or mussels, the principal species of Canadian aquaculture production, growth is expected to continue.

### **Trade-Related Factors**

Transportation cost is one factor where proximity to the market represents a significant potential for advantage. Thus Canadian suppliers have a significant cost advantage over other suppliers to the U.S. market. As a result, over half our exports are sold in the United States.

Although Canada's per-capita consumption of seafood products is above the world average, Canada's fishery processors depend on export markets for survival. Those markets have been successfully maintained by the east coast, west coast and freshwater commercial fisheries. More than 60 countries buy some Canadian fish products and, in most years since 1979, Canada was the world's leading exporter of fishery products. Total Canadian fishery exports as a percentage of shipments value fluctuated between 74 and 88 percent during the period 1984 to 1990. Maintaining this position will depend on the level of fish stocks, on reduction and elimination of tariffs and non-tariff barriers (NTBs), on fluctuations in foreign exchange rates and on competitive pressures from other suppliers.

The generally high tariffs on Canadian products set by the EC and Japan, on top of the costs of shipping greater distances, make supplying these markets more difficult for Canadian producers. One of Canada's objectives in the multi-lateral trade negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) is the elimination of these tariffs.

Australia prohibits or restricts importation of frozen and smoked salmon as well as uncooked fish. Australia is an important market for canned salmon and would probably

be a major market for frozen and smoked salmon if these import restrictions were not in place. New Zealand, another important salmon market, also has restrictions on the importation of frozen and smoked salmon. Negotiations to have these restrictions removed in both countries are currently under way.

The bulk of Pacific groundfish exports are in fresh form to the U.S. market. Since the implementation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) on 1 January 1989, tariffs on fresh fish have been zero. Groundfish exports to Japan are subject to quota restrictions and significant tariff protection. In the EC, Pacific halibut faces a tariff rate nearly double the rate applied to imports of the Atlantic species. The United Kingdom is the major market for this product.

Some shellfish products face high tariffs in major markets but, because of strong demand for the product, tariffs do not appear to limit trade significantly.

All of Canada's trading partners maintain tariffs and NTBs to some extent. The EC extends preferential tariffs to some, but not all, of its supplier nations and, for some products including cod, has a reference price system to protect its own fish harvesters from what the EC considers to be unfair competition. This barrier essentially eliminates price as a marketing strategy, even when a lower price is justified by lower production costs.

Other NTBs relate to labelling, product standards or health and safety controls. Unfairness arises when regulations are enforced in a manner that places imported products at a disadvantage. Perishable fish products, for example, may be quarantined by customs until microbiological examinations have been completed, by which time the product may have spoiled. The labelling and specifications problem with the United States is being further aggravated by petitions from nutrition and environment interest groups whose labelling, quality and specification requirements are considered to be unrealistic by Canadian and U.S. processors and are a matter of ongoing discussions.

Another example of NTBs hindering international trade occurs with the selective application of existing rules or regulations or the creation of inappropriate rules targeted at specific products. In 1991, for example, Canadian lobsters were barred entry to the United States because they did not comply with size regulations intended to protect American stocks from overfishing.

Canadian export market performance has generally been aided by government support of the international marketing efforts of individual companies and industry associations. External Affairs and International Trade Canada (EAITC) has primary responsibility within the government for export marketing and, through the Trade Commissioner Service, maintains fish product specialists in Canadian embassies





and consulates that serve major fishery products markets. Officers in each of these foreign posts identify export opportunities and provide support to Canadian companies wishing to explore, develop or penetrate the market. In addition, EAITC operates programs to encourage and assist qualified fish processors to meet foreign buyers and participate in trade fairs where they can promote their products. Their efforts are supported by the DFO and other government departments.

Changes in the organization and trading practices of the EC following the economic integration of the member countries on 1 January 1993 are generally regarded as favourable for the Canadian fishery. The establishment of common standards and trading regulations will simplify trade with the EC. The possible admission of additional countries to EC membership may give them a competitive advantage as suppliers, but this advantage will be lessened by the increasing global scarcity of the more popular groundfish species. The possible establishment of large multinational buyer groups within the EC may make it more difficult for small suppliers to negotiate favourable terms.

Overall, relative to other countries that market seafood and marine products, Canada is competitive in quality, cost of production and reliability of supply. With the increased use of research and development (R&D) and technology, the processing industry should become even more competitive.

Prior to the implementation of the FTA on 1 January 1989, tariffs on Canadian seafood and marine products exported to the United States were low or zero for most unprocessed fish, but up to 30 percent on some processed items. Approximately \$444 million or 32 percent of Canadian exported seafood products were subject to U.S. duty. Correspondingly, approximately \$40 million or 15 percent of seafood products imported from the United States were subject to Canadian duty. High tariffs had discouraged Canadian exports of some highly processed products, leading some Canadian companies to establish processing facilities in the United States.

As of 1 January 1993, tariffs on processed seafood and marine products traded between Canada and the United States have been eliminated. Their removal helps Canadian fishery processors increase their market opportunities in the United States, their major export market, and gives them a competitive edge in the U.S. market over major competitors from Norway, Denmark and Iceland. Table 2 summarizes the main elements and impacts of the FTA.

Several other elements of the FTA also benefit the industry. The FTA binational dispute settlement mechanism for antidumping and countervailing duty cases is particularly important. It places an emphasis on consultation and dispute resolution but includes the option of binding arbitration. U.S. countervailing and antidumping laws as well as associated

rules and definitions have sometimes been interpreted in a way that limited the access of Canadian seafood products to the U.S. market. However, with U.S. countervailing and antidumping findings subject to review by a binational panel, Canadian exporters are assured that cases will be subject to impartial review on a timely basis.

Under the FTA, quantitative trade restrictions taken for reasons such as supply shortages or resource management are applied to maintain traditional shares of the available resource. Certain provincial controls on the export of unprocessed fish are also protected under the FTA.

The governments of both countries have agreed to maintain regulations to protect human, animal and plant life. Consistent with the need for technical regulations and standards as well as the need to facilitate commerce, both countries are working to harmonize technical regulations. They have agreed not to use these technical standards to restrict trade in fishery products. This agreement is important because U.S. technical standards created through regulations have impaired some Canadian fishery exports in recent years. Among the most important restrictions are the U.S. Food and Drug Administration mercury content regulations for swordfish, possession limit requirements, particularly those stipulated by the New England Fisheries Management Council regarding size limits for groundfish, lobster and scallop imports, as well as prohibitions by Minnesota and Michigan against the sale of cold-smoked fish. The continued use of technical standards that have the effect of restricting trade will be subject to the binational dispute settlement process. The removal of such technical barriers would enhance Canadian exports of fish to the United States.

Foreign investment provisions of the FTA give equal treatment under future laws for foreign and domestic investors and firms of both countries. Foreign investment can improve

**Table 2 — FTA Impact on Seafood and Marine Products**

Agreement Element	Economic Impact
Tariff elimination	significant benefits from increased value-added processing
Binational panel	significant safeguard for fish exports
Quantitative restrictions	no major change
Technical barriers to trade	increased exports over time
Foreign investment	immediate competitiveness benefits from increased investment
Overall agreement	greater access to the U.S. market





the viability and competitiveness of the processing industry through the injection of equity capital, a more secure and diversified access to markets, technology transfer and the creation or maintenance of employment.

The powers of the Minister of Fisheries and Oceans to ensure that Canadians obtain benefits from our fisheries resources remain intact. The FTA protects the current Canadian policy of restricting foreigners to a minority ownership of licensed Canadian vessels or of companies that own licensed vessels or hold enterprise allocations. There are no provisions in the FTA to permit direct or indirect access to Canadian stocks by U.S. fishing vessels. Moreover, Canadian government policies for granting foreign access to Canada's fishing zone remain intact, including policies applying to "over the side" sales (direct sales by Canadian fish harvesters to foreign buyers).

On 12 August 1992, Canada, Mexico and the United States completed the negotiation of a North American Free Trade Agreement (NAFTA). The Agreement, when ratified by each country, will come into force on 1 January 1994. The NAFTA will phase out tariffs on virtually all Canadian exports to Mexico over 10 years, with a small number being eliminated over 15 years. It will immediately eliminate Mexican tariffs on crabs, haddock and dried smoked fish. There will be a five-stage phase-out of tariffs on oysters as well as prepared and processed fish. The NAFTA will also eliminate most Mexican import licensing requirements and open up major government procurement opportunities in Mexico. It will also streamline customs procedures, and make them more certain and less subject to unilateral interpretation. Further, it will liberalize Mexico's investment policies, thus providing opportunities for Canadian investors.

Additional clauses in the NAFTA will liberalize trade in a number of areas including land transportation and other service sectors. The NAFTA is the first trade agreement to contain provisions for the protection of intellectual property rights. The NAFTA also clarifies North American content rules and obliges U.S. and Canadian energy regulators to avoid disruption of contractual arrangements. It improves the dispute settlement mechanisms contained in the FTA and reduces the scope for using standards as barriers to trade. The NAFTA extends Canada's duty drawback provisions for two years, beyond the elimination provided for in the FTA, to 1996 and then replaces duty drawback with a permanent duty refund system.

### **Technological Factors**

The Canadian fishery processing industry has kept pace with its international competitors, despite the fact that its seasonality has not made capital-intensive innovations an

attractive investment choice. Nevertheless, the industry has adopted technologies that make processing more efficient and products less costly to manufacture. Canadian processing companies have also been world leaders in the development and adoption of new technologies that relate to the health and safety aspects of their products, a policy that contributes to the esteem with which Canadian products are held in world markets.

Because fish are highly perishable, product quality is very sensitive to the nature of the raw material and the manner in which it is handled during harvesting, processing and marketing. Canadian companies have faced this challenge by adopting total quality management techniques such as boxing at sea, which reduces direct handling of the fish, and freezing or even processing at sea to prevent spoilage. Although none of these procedures is unique to Canada, the fact that they have been adopted is indicative of the importance that Canadian fish processors assign to quality.

A 1991 Fisheries Technology Mission to Europe sponsored by ISTC found that European countries spent more money on, and had more industry involvement in, fisheries-related R&D than is the case in Canada. The mission reported no fundamentally new technology and noted that the high rate of adoption of technological innovation in Europe could be explained in part by high wage rates that encouraged mechanization. On the other hand, preservation technologies, which are critical to the Canadian seafood and marine products industry because of the long distances that the product must travel across the country, are not as important in Europe.

Technological development, particularly when its objective is related to new product development, is frequently conducted in confidence by individual companies. Several Canada Awards for Business Excellence have been made by ISTC to Canadian fish processors for innovations directly or indirectly related to new product development.

Canadian companies or entrepreneurs have been world leaders in the development and adaptation of technologies to improve the marketability of live lobsters, to open up the freshwater fishery in Northern Canada to year-round operation through winter fishing techniques, and to operate aquaculture enterprises under Canadian conditions. A Canadian firm was the first company to commercially adapt the Japanese process of making imitation crab sticks from surimi (a fish paste material popular in Japan for a range of fish-based food and snack products) using small cod, a previously underutilized resource. Canadian processors have also applied advances in processing, packaging and distribution technology to prolonging shelf life, thus permitting the extension of market boundaries and the development of new products such as microwavable convenience foods.





## Other Factors

Wild fisheries are common property resources in which individual firms have no proprietary rights, and depend on regulatory control by government for resource management. Moreover, because industry output is primarily a food product, firms face additional regulatory control for the protection of public health. Concern for environmental protection has also prompted regulations. These regulations are accepted, even welcomed, by the industry because it recognizes their benefits.

DFO regulations do not allow companies with more than 49 percent foreign ownership to hold fishing licences. These regulations assure Canadian control of the industry, but they also limit access to investment capital by vertically integrated Canadian processors who operate their own fishing vessels.

One of the most important positive factors affecting Canadian fishery processing has been the quality of the habitat from which its raw material resource is obtained. This factor is particularly significant for shellfish processors, which depend on clean inshore sites, and for the freshwater fishery, which, in its marketing, capitalizes on the pristine image of Canada's northern lakes and rivers.

## Evolving Environment

The historical resource-driven performance strategy of the Canadian fishery processing industry is shifting rapidly toward a more consumer-oriented, market-responsive approach. This transition is facilitated by a number of factors. The FTA, by removing the tariff barrier on processed fish products to the United States, is allowing the Canadian industry to exploit its ability to develop and produce new, innovative products. The DFO Enterprise Allocation (EA) Program assigns a portion of an overall species quota to individual companies, thus allowing those companies to schedule their harvesting more efficiently with respect to processing capacity and market needs.

The growth of aquaculture provides the opportunity to reduce the effect of the seasonal and variable supply in the wild harvest, thereby permitting more effective long-term marketing programs because of the greater reliability of supply. Selective breeding and careful husbandry are improving the overall quality of several key species, particularly salmon and shellfish, raised in aquaculture. In addition, biotechnology and genetic engineering offer the possibility of developing fish and shellfish with specific attributes that are attractive to consumers, with superior growth rates and with disease-resistance qualities.

Another promising area is the extraction or derivation of high-value products such as pharmaceuticals or chemicals from the wastes of fish processing plants.

Demand for fishery products will continue to depend on changing tastes, health considerations, income growth, the price of alternative protein sources and the marketing skills of the industry. Resource availability and its management will also remain key issues.

Most major species are now being harvested at, or close to, their maximum sustainable levels. In some instances, such as in cod fishing, it has been necessary to reduce catch quotas significantly below demand levels in order to keep key stocks viable. Even with the authority implicit in the EFZ, Canada has difficulty controlling the effects of foreign fishing, particularly for migratory species such as salmon on the west coast or groundfish on the east coast, where their habitat straddles the EFZ boundary. These issues are being addressed through Canadian participation in international conventions and treaty agreements and through negotiations with other fishing nations.

Because about 80 percent of Canada's fishery products are exported, changes in other countries are important. For example, the Westernization of urban Japan since World War II has resulted in an increased number of households with both adults working outside the home. This has fostered a change in attitude toward, as well as an increase in the need for, products such as convenience foods. Canadian fish processors have been able to exploit several new product opportunities based on an awareness of this cultural development.

Opportunities for increased penetration of the food protein market have also arisen from public perception of fish as a healthier food than some alternative choices. Publicity surrounding the announcement in the *New England Journal of Medicine* that omega-3 fatty acids commonly found in fish apparently reduce the risk of heart attacks has helped to strengthen this image.

Improvements in packaging, storage and transportation technology all provide growth potential for the industry by facilitating reliability of service and protection of quality over an increasingly broader market. For example, live Nova Scotia lobsters are routinely available in Tokyo because of an integrated system involving producers, airlines, customs brokers, health inspectors and retailers.

Issues related to the protection of environmental quality will become increasingly important. Fish processors share the concern of other food processors in the matter of choosing acceptable packaging and managing processing wastes and by-products. Although fish are highly perishable and require a higher level of protection than other foods, fish packaging is generally not wasteful. The treatment of process effluent and





the cost-effective use of inedible or unused portions of the fish carcass is a greater challenge because of the perishability of the material and the decentralized nature of many of the operations. Research to develop a cost-effective solution is being done; without it, the industry cannot remain competitive in foreign markets where not all competitors are as advanced as Canada in the application of environmental protection rules.

The commercial fishery shares some species resources with the sports fishery and the Aboriginal subsistence fishery. All three fisheries generally co-exist with only minor conflict except in areas such as British Columbia, where unresolved Aboriginal treaty rights have complicated the issue of resource access.

## Competitiveness Assessment

Canada has one of the best harvesting and fishery processing inspection services in the world. This fact, coupled with the image of its resources coming from clean, cold waters, has given the Canadian industry an international reputation as a reliable supplier of consistently high quality product.

With the guidance of the International Trade Centres of EAITC, many Canadian suppliers have learned how to assess a market, analyze its opportunities and provide or develop new products. Herring roe, for example, is sold almost exclusively in Japan, and Canadian processors have tailored their product to adhere strictly to the specifications of the Japanese market. As a result, British Columbia salted herring roe holds a dominant position in the upscale Japanese market for *kazunoko*, the most expensive grade of herring roe used in traditional New Year celebrations and popular for year-end gift giving. Other roe products, including Atlantic herring roe, which is used in a processed convenience product, are also competitive in Japan on the basis of quality and price. Increased labour costs and actual labour shortages in Japan have created a capacity to further increase the Canadian value-added content by processing finished herring roe products in Canada instead of in Japan.

Other products or species are marketed on a much broader base, both in terms of form and diversity of market. In such instances, Canadian processors have found that because of factors such as location, competitive supply sources, tariffs and other regulatory constraints, it is easier and more profitable to compete in some markets than in others; hence the very strong Canadian presence in the U.S. market. The FTA and NAFTA are expected to have a positive effect on the competitiveness of Canadian fish exporters in North American

market, particularly for more highly processed product forms for which current tariffs are highest.

Because of its proximity, size and cultural affinity, the United States has been the major market for most Canadian fish products for many decades. Groundfish is one of the most important categories. Scandinavian and Icelandic processors present competition with high-quality groundfish and, at the low end of the quality scale, with less expensive species such as hake. There is also competition from some of the huge Alaska pollack resource in the Gulf of Alaska that is now being diverted by American processors from production of surimi to low-cost fillets. The Canadian industry response has been to shift the use of the limited supplies of cod toward more highly processed product forms where the quality of cod is better exploited and profit margins more easily maintained.

Overall, Canadian salmon products are internationally competitive. Processors face competition from Chilean and Norwegian farm-raised salmon at the premium end of the frozen salmon market and from large volumes of Alaska salmon at the low end. Canadian canned salmon is recognized as a reliable, high-quality product in world markets. Frozen salmon is also kept competitive by ensuring continuity of supply to such key customer groups as the hotel and restaurant trade.

Salmon aquaculture, which extends the fresh fish season and offers better control over supply, will further strengthen the competitive position of the industry. Other segments of the industry are similarly competitive on a world scale or have established market positions appropriate to their particular capabilities. Canadian processors do not attempt to compete in markets for species or products where problems of supply or cost of production preclude their being competitive.

During the 1980s, some fundamental changes took place that will affect the extent and direction of the development of the Canadian seafood and marine products during the 1990s and beyond. In this period, harvesting of many commercially attractive marine species approached, and in some instances has already reached, the sustainable natural yield level. This development is intensifying competitive pressures to make greater use of underutilized species for processing and marketing.

Aquaculture, which for centuries has been an artisanal fishery in Asia, is becoming a significant supplier of many high-unit-value fish and shellfish of commercial importance. An examination of aquaculture research now in progress indicates that husbandry techniques will become commercially viable for several other species also. The species themselves will be modified through selective breeding and genetic engineering to further improve their commercial viability and consumer appeal.





Systems currently being established in Canada for more effective storage, transportation and merchandising of fresh fish will further improve the competitive position of fish as a main-dish item. A limit in the supply of raw fish will provide incentive for development of further "consumer friendly" convenience products designed for targeted domestic and export markets. Elimination of tariffs on 1 January 1993 on processed fish products entering the United States provides opportunity for further development of value-added products in Canada.

For further information concerning the subject matter contained in this profile or on the ISTC initiative listed on page 22, contact

Food Products Branch  
Industry, Science and Technology Canada  
Attention: Seafood and Marine Products — Overview  
235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 941-4263  
Fax: (613) 941-3776





## PRINCIPAL STATISTICS

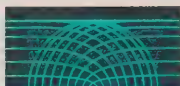
	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
<b>Canada Total</b>							
Establishments <sup>a</sup>	397	390	404	414	453	472	460
Employment <sup>a</sup>	24 372	26 964	28 934	31 171	31 086	30 498	27 617
Shipments <sup>b</sup>							
(\$ millions)	1 980	2 476	2 956	3 146	3 340	3 225	3 303
(thousands of tonnes)	699	792	804	860	881	899	957
Landed value <sup>b</sup> (\$ millions)	902	1 131	1 358	1 648	1 628	1 496	1 509
Landings <sup>b</sup> (thousands of tonnes)	1 284	1 446	1 513	1 568	1 653	1 606	1 647
<b>East Coast</b>							
Establishments <sup>c</sup>	331	324	335	344	371	383	377
Employment <sup>c</sup>	20 830	22 522	24 338	25 950	25 470	21 582	22 124
Shipments <sup>b</sup>							
(\$ millions)	1 393	1 617	2 059	2 217	2 249	2 144	2 221
(thousands of tonnes)	540	599	597	606	642	640	682
Landed value <sup>b</sup> (\$ millions)	597	688	878	1 117	1 012	960	953
Landings <sup>b</sup> (thousands of tonnes)	1 072	1 188	1 245	1 265	1 339	1 272	1 297
<b>West Coast</b>							
Establishments <sup>c</sup>	49	47	47	48	59	62	57
Employment <sup>c</sup>	2 972	3 695	3 788	4 156	4 447	3 620	4 388
Shipments <sup>b</sup>							
(\$ millions)	467	728	767	798	956	946	952
(thousands of tonnes)	126	158	174	219	207	224	244
Landed value <sup>b</sup> (\$ millions)	243	378	402	442	534	454	478
Landings <sup>b</sup> (thousands of tonnes)	169	214	222	251	266	283	305

<sup>a</sup>See *Food Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 32-250, annual (SIC 1021, fish products industry). Data exclude small enterprises as well as enterprises engaged solely in aquaculture.

<sup>b</sup>Data on shipments, landed value and landings are from Department of Fisheries and Oceans, *Canadian Fisheries Statistical Highlights*, annual. Pacific coast figures were provided by the Ministry of Agriculture, Fisheries and Food, Province of British Columbia. Data exclude aquaculture.

<sup>c</sup>See *Food Industries: Fish Products Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 32-250B, annual (SIC 1021, fish products industry).





## TRADE STATISTICS<sup>a</sup>

	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>b</sup>	1989 <sup>b</sup>	1990 <sup>b</sup>
Exports							
(\$ millions)	1 597	1 859	2 433	2 773	2 701	2 401	2 626
(thousands of tonnes)	511	556	595	588	617	601	625
Domestic shipments							
(\$ millions)	383	617	523	373	639	824	677
(thousands of tonnes)	188	236	209	272	264	298	332
Imports <sup>c</sup>							
(\$ millions)	491	496	616	697	737	787	731
(thousands of tonnes)	135	136	152	177	176	203	199
Canadian market							
(\$ millions)	874	1 113	1 139	1 070	1 376	1 611	1 408
(thousands of tonnes)	323	372	361	449	440	501	531
Exports (% of shipments value)	81	75	82	88	81	74	80

<sup>a</sup>Export and import data are from Statistics Canada, International Trade Division, as cited by Department of Fisheries and Oceans, *Canadian Fisheries Statistical Highlights*, annual. Data include all commercial fish and shellfish products and other marine products (e.g., marine plants) but exclude aquaculture.

<sup>b</sup>It is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

<sup>c</sup>Data include fish caught by other countries and imported for processing in Canada.

## SOURCE OF IMPORTS (in thousands tonnes)

	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>b</sup>	1989 <sup>b</sup>	1990 <sup>b</sup>
United States	56	54	51	52	47	47	52
European Community	4	8	8	6	6	4	5
Other European countries	5	2	2	1	2	3	2
Central and South America	8	10	7	9	9	8	7
Japan	7	7	7	6	6	4	3
Other	20	19	25	26	30	34	31

<sup>a</sup>Data are from Statistics Canada, International Trade Division, as cited by Department of Fisheries and Oceans, *Canadian Fisheries Statistical Highlights*, annual.

<sup>b</sup>Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in import trends, but also changes in the classification systems.





## DESTINATIONS OF EXPORTS (% of total)

	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>b</sup>	1989 <sup>b</sup>	1990 <sup>b</sup>
United States	61	61	59	59	52	54	55
European Community	13	14	15	16	17	16	18
Other European countries	3	2	2	2	3	3	3
Central and South America	4	3	3	3	3	3	1
Japan	15	17	18	17	22	21	20
Other	4	3	3	3	3	3	3

<sup>a</sup>Data are from Statistics Canada, International Trade Division, as cited by Department of Fisheries and Oceans, *Canadian Fisheries Statistical Highlights*, annual.

<sup>b</sup>Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in export trends, but also changes in the classification systems.

## REGIONAL DISTRIBUTION (1990)

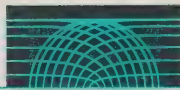
	East Coast <sup>a</sup>	West Coast	Freshwater
Establishments <sup>b</sup> (% of total)	82	12	6
Employment <sup>b</sup> (% of total)	80	16	4
Shipments <sup>c</sup> (% of total)	67	29	4

<sup>a</sup>Atlantic data include Quebec.

<sup>b</sup>See *Food Industries: Fish Products Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 32-250B, annual (SIC 1021, fish products industry).

<sup>c</sup>See *Canadian Fisheries Statistical Highlights*, Department of Fisheries and Oceans, annual.





## MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
<b>East Coast</b>		
Clearwater Fine Foods Inc.	Canada	Alder Point, Nova Scotia Arichat, Nova Scotia Bedford, Nova Scotia Clarks Harbour, Nova Scotia
Connors Bros., Limited	Canada	Blacks Harbour, New Brunswick
Fishery Products International Limited	Canada	Burin, Newfoundland Marystown, Newfoundland St. Anthony, Newfoundland
National Sea Products Ltd.	Canada	Arnold's Cove, Newfoundland Bridgewater, Nova Scotia Lunenburg, Nova Scotia
<b>West Coast</b>		
Bella Coola Fisheries Ltd.	Canada	Delta, British Columbia
British Columbia Packers Ltd.	Canada	Richmond, British Columbia Prince Rupert, British Columbia
Canadian Fishing Company Ltd.	Canada	Vancouver, British Columbia
Lions Gate Fisheries Ltd.	Canada	Delta, British Columbia
J.S. McMillan Fisheries Ltd.	Canada	Vancouver, British Columbia Prince Rupert, British Columbia
Ocean Fisheries Ltd.	Canada	Vancouver, British Columbia
Prince Rupert Fishermen's Co-Operative Association	Canada	Prince Rupert, British Columbia
<b>Freshwater</b>		
Freshwater Fish Marketing Corporation	Canada	Winnipeg, Manitoba

(continued)

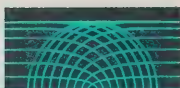




## MAJOR FIRMS (continued)

Name	Country of ownership	Location of major plants
<b>Fish Meal and Fish Oil</b>		
British Columbia Packers Ltd.	Canada	Richmond, British Columbia
Comeau's Sea Foods Limited	Canada	Saulnierville, Nova Scotia
Connors Bros., Limited	Canada	Blacks Harbour, New Brunswick Isle aux Morts, Newfoundland
Fishery Products International Limited	Canada	Burin, Newfoundland Catalina, Newfoundland Harbour Breton, Newfoundland Marystown, Newfoundland St. Anthony, Newfoundland
National Sea Products Ltd.	Canada	Lunenburg, Nova Scotia La Scie, Newfoundland
West Coast Reduction Ltd.	Canada	Vancouver, British Columbia
<b>Aquaculture</b>		
Atlantic Silver Co-Operative Ltd.	Canada	St. George, New Brunswick
British Columbia Packers Ltd.	Canada	Richmond, British Columbia
Connors Bros., Limited	Canada	Blacks Harbour, New Brunswick
General Sea Harvest Canada Ltd.	Finland	Surrey, British Columbia
P.E.I. Mussel Farms Incorporated	Canada	Morell, Prince Edward Island
Pacific Aqua Foods Ltd. (subsidiary of National Sea Products Ltd.)	Canada	Brougham Point, British Columbia Horn Point, British Columbia Port Hardy, British Columbia Thurlow Point South, British Columbia Vancouver, British Columbia
Sea Farm Canada Inc.	Canada/Norway	Campbell River, British Columbia Sussex, New Brunswick





## INDUSTRY ASSOCIATIONS

Aquaculture Association of Canada  
P.O. Box 1987  
ST. ANDREWS, New Brunswick  
E0G 2X0  
Tel.: (506) 529-4766  
Fax: (506) 529-4274

British Columbia Salmon Farmers Association  
Suite 506, 1200 West Pender Street  
VANCOUVER, British Columbia  
V6E 2S9  
Tel.: (604) 682-3077  
Fax: (604) 669-6974

British Columbia Salmon Marketing Council  
Suite 625, 5960 No. 6 Road  
RICHMOND, British Columbia  
V6V 1Z1  
Tel.: (604) 273-4213  
Fax: (604) 273-0500

Canadian Association of Fish Exporters (CAFE)  
Suite 602, 71 Bank Street  
OTTAWA, Ontario  
K1P 5N2  
Tel.: (613) 232-6325  
Fax: (613) 232-7697

Fisheries Council of British Columbia  
Suite 706, 1155 Robson Street  
VANCOUVER, British Columbia  
V6E 1B5  
Tel: (604) 684-6454  
Fax: (604) 684-5109

Fisheries Council of Canada  
Suite 806, 141 Laurier Avenue West  
OTTAWA, Ontario  
K1P 5J3  
Tel.: (613) 238-7751  
Fax: (613) 238-3542

Lake Erie Fish Packers and Processors Association  
P.O. Box 153  
ERIEAU, Ontario  
N0P 1N0  
Tel: (519) 825-7120  
Fax: (519) 825-3163

Ontario Fish Producers' Association  
P.O. Box 2129  
BLENHEIM, Ontario  
N0P 1A0  
Tel.: (519) 676-0488  
Fax: (519) 676-0944

## SECTORAL STUDIES AND INITIATIVES

For further information on the following initiative, contact Industry, Science and Technology Canada (see address on page 16).

### **Seafood and Marine Products Sector Campaign**

In 1990, Industry, Science and Technology Canada (ISTC) launched a Seafood and Marine Products Sector Campaign. Sector campaigns are initiatives by ISTC conducted jointly with the private sector, other levels of government and other federal departments to improve the long-run international competitiveness of industry sectors. The Seafood and Marine Products Sector Campaign contains initiatives related to the development of markets, technology, aquaculture and human resources.

For copies of the studies and VHS videotapes prepared under this Campaign, contact

Food Products Branch  
Industry, Science and Technology Canada  
Attention: Seafood and Marine Products Directorate  
235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-2926  
Fax: (613) 941-3776















Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

## ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Association aquacole du Canada  
C.P. 1987  
ST. ANDREWS (Nouveau-Brunswick)  
E0G 2X0  
Tél. : (506) 529-4766  
Télécopieur : (506) 529-4274

British Columbia Salmon Farmers Association  
1200, rue Pender ouest, bureau 506  
VANCOUVER (Colombie-Britannique)  
V6E 2S9  
Tél. : (604) 682-3077  
Télécopieur : (604) 669-6974

British Columbia Salmon Marketing Council  
5960, chemin n° 6, bureau 625  
RICHMOND (Colombie-Britannique)  
V6V 1Z1  
Tél. : (604) 273-4213  
Télécopieur : (604) 273-0500

Association canadienne des exportateurs de poisson

71, rue Bank, bureau 602  
OTTAWA (Ontario)  
K1P 5N2  
Tél. : (613) 232-6325  
Télécopieur : (613) 232-7697

Ontario Fish Producers' Association  
C.P. 2129  
BLENNHEIM (Ontario)  
NOP 1A0  
Tél. : (519) 676-0488  
Télécopieur : (519) 676-0944

Conseil canadien des pêches  
141, avenue Laurier ouest, bureau 806  
OTTAWA (Ontario)  
K1P 5J3  
Tél. : (613) 238-7751  
Télécopieur : (613) 238-3542

Lake Erie Fish Packers and Processors Association  
C.P. 153  
ERIEAU (Ontario)  
NOP 1N0  
Tél. : (519) 825-7120  
Télécopieur : (519) 825-3163

Le Conseil des pêcheries de la Colombie-Britannique  
1155, rue Robson, bureau 706  
VANCOUVER (Colombie-Britannique)  
V6E 1B5  
Tél. : (604) 684-6454  
Télécopieur : (604) 684-5109

## Campagne sectorielle sur les produits de la mer

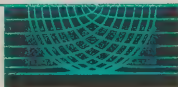
Pour de plus amples renseignements sur l'initiative suivante, communiquer avec ISTC (voir l'adresse à la page 17).

En 1990, ISTC lançait une Campagne sectorielle sur les produits de la mer, portant sur le développement des marchés, de la technologie, de l'aquaculture et des ressources humaines. Menées en collaboration avec le secteur privé, d'autres ordres de gouvernement et divers ministères fédéraux, les campagnes sectorielles d'ISTC visent à accroître la compétitivité sectorielle à long terme de l'industrie.

Pour obtenir un exemplaire des études ou de la bande vidéo (VHS) préparée dans le cadre de cette campagne ou pour tout renseignement sur ce dossier, s'adresser à la :

Direction générale des produits alimentaires  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
Attention: Direction des fruits de mer et des produits marins  
235, rue Queen  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 954-2926  
Télécopieur : (613) 941-3776

## INITIATIVES ET ÉTUDES SECTORIELLES



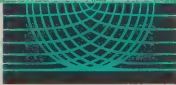
## PRINCIPALES SOCIÉTÉS (suite)

Nom	Pays	d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
<b>Farine et huile de poisson</b>			
British Columbia Packers Ltd.	Canada		Richmond (Colombie-Britannique)
Comeau's Sea Foods Limited	Canada		Saunierville (Nouvelle-Écosse)
Compagnie nationale des produits de la mer Ltée	Canada		Lunenburg (Nouvelle-Écosse) La Scie (Terre-Neuve)
Connors Bros., Limited	Canada		Blacks Harbour (Nouveau-Brunswick) Isle-aux-Morts (Terre-Neuve)
Fishery Products International Limited	Canada		Burin (Terre-Neuve) Catalina (Terre-Neuve) Harbour Breton (Terre-Neuve) Marystown (Terre-Neuve) St. Anthony (Terre-Neuve)
West Coast Reduction Ltd.	Canada		Vancouver (Colombie-Britannique)
<b>Aquaculture</b>			
Atlantic Silver Co-Operative Ltd.	Canada		St. George (Nouveau-Brunswick)
British Columbia Packers Ltd.	Canada		Richmond (Colombie-Britannique)
Connors Bros., Limited	Canada		Blacks Harbour (Nouveau-Brunswick)
General Sea Harvest Canada Ltd.	Finlande		Surrey (Colombie-Britannique)
P.E.I. Mussel Farms Incorporated	Canada		Morell (Île-du-Prince-Édouard)
Pacific Aqua Foods Ltd. (filiale de la Compagnie nationale des produits de la mer Ltée)	Canada		Brougham Point (Colombie-Britannique) Horn Point (Colombie-Britannique) Port Hardy (Colombie-Britannique) Thurlow Point South (Colombie-Britannique) Vancouver (Colombie-Britannique)
Sea Farm Canada Inc.	Canada-Norvège		Campbell River (Colombie-Britannique) Sussex (Nouveau-Brunswick)



## PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays	d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
<b>Côte Est</b>			
Clearwater Fine Foods Inc.	Canada		Alder Point (Nouvelle-Écosse) Arichat (Nouvelle-Écosse) Bedford (Nouvelle-Écosse) Clarks Harbour (Nouvelle-Écosse)
Compagnie nationale des produits de la mer Ltée	Canada		Arnold's Cove (Terre-Neuve) Bridgewater (Nouvelle-Écosse) Lunenburg (Nouvelle-Écosse)
Connors Bros., Limited	Canada		Blacks Harbour (Nouveau-Brunswick)
Fishery Products International Limited	Canada		Burin (Terre-Neuve) Marystown (Terre-Neuve) St. Anthony (Terre-Neuve)
<b>Côte Ouest</b>			
Bella Coola Fisheries Ltd.	Canada		Delta (Colombie-Britannique)
British Columbia Packers Ltd.	Canada		Richmond (Colombie-Britannique) Prince Rupert (Colombie-Britannique)
Canadian Fishing Company Ltd.	Canada		Vancouver (Colombie-Britannique)
Lions Gate Fisheries Ltd.	Canada		Delta (Colombie-Britannique)
J.S. McMillan Fisheries Ltd.	Canada		Vancouver (Colombie-Britannique) Prince Rupert (Colombie-Britannique)
Ocean Fisheries Ltd.	Canada		Vancouver (Colombie-Britannique)
Prince Rupert Fishermen's Co-Operative Association	Canada		Prince Rupert (Colombie-Britannique)
<b>Eau douce</b>			
Office de commercialisation du poisson d'eau douce	Canada		Winnipeg (Manitoba)



## ESTIMATION DE L'EXPORTATION (1984-1990)

	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>b</sup>	1989 <sup>b</sup>	1990 <sup>b</sup>
Etats-Unis	61	61	59	59	52	54	55
Communauté européenne	13	14	15	16	17	16	18
Autres pays européens	3	2	2	2	3	3	3
Amérique centrale et Amérique du Sud	4	3	3	3	3	3	1
Japon	15	17	18	17	22	21	20
Autres pays	4	3	3	3	3	3	3

<sup>a</sup> Les données proviennent de la Division du commerce international de Statistique Canada et sont tirées d'une publication du ministère des Pêches et des Océans.

*Les pêches canadiennes* — sommaire statistique, annuel.

<sup>b</sup> Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des exportations, mais aussi le changement de système de classification.

## RÉPARTITION RÉGIONALE (1990)

	Côte Est <sup>a</sup>	Côte Ouest	Intérieur
Etablissements <sup>b</sup> (% du total)	82	12	6
Emploi <sup>b</sup> (% du total)	80	16	4
Expéditions <sup>c</sup> (% du total)	67	29	4

<sup>a</sup> Les données sur la côte Est s'appliquent également au Québec.

<sup>b</sup> Voir *Industries des aliments : Industrie de la transformation du poisson*, n° 32-250B au catalogue de Statistique Canada, annuel (CTI 1021, industrie de la transformation du poisson).

<sup>c</sup> Voir *Les pêches canadiennes* — sommaire statistique, ministère des Pêches et des Océans, annuel.



STATISTIQUES COMMERCIALES<sup>a</sup>

Exportations	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>b</sup>	1989 <sup>b</sup>	1990 <sup>b</sup>
(millions de \$)	1 597	1 859	2 433	2 773	2 701	2 401	2 626
(milliers de tonnes)	511	556	595	588	617	601	625
Exportations intérieures	383	617	523	373	639	824	677
(millions de \$)	188	236	209	272	264	298	332
(milliers de tonnes)	491	496	616	697	737	787	731
Importations <sup>c</sup>	135	136	152	177	176	203	199
(millions de \$)	874	1 113	1 139	1 070	1 376	1 611	1 408
(milliers de tonnes)	323	372	361	449	440	501	531
Exportations (% des expéditions)	81	75	82	88	81	74	80

<sup>a</sup> Les données sur les exportations et les importations proviennent de la Division du commerce international de Statistique Canada et sont tirées d'une publication du ministère des Pêches et des Océans, *Les pêches canadiennes — sommaire statistique*, annuel. Les données portent sur tous les produits de la pêche commerciale, y compris les mollusques et les crustacés ainsi que les autres produits marins comme les plantes marines, mais non sur la production des entreprises aquacoles.

<sup>b</sup> Il importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME) et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des importations et des exportations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs dans les totaux de ces années.

<sup>c</sup> Les données portent également sur les prises d'autres pays, importées au Canada pour y subir une transformation.

<sup>a</sup> Les données proviennent de la Division du commerce international de Statistique Canada et sont tirées d'une publication du ministère des Pêches et des Océans, *Les pêches canadiennes — sommaire statistique*, annuel.

Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des importations, mais aussi le changement de système de classification.

Etats-Unis	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>b</sup>	1989 <sup>b</sup>	1990 <sup>b</sup>
Communauté européenne	4	8	8	6	6	4	5
Autres pays européens	5	2	2	1	2	3	2
Amérique centrale et Amérique du Sud	8	10	7	9	9	8	7
Japon	7	7	7	6	6	4	3
Autres pays	20	19	25	26	30	34	31

## PRINCIPALES STATISTIQUES

Canada	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Etablissements <sup>a</sup>	397	390	404	414	453	472	460
Emploi <sup>a</sup>	24 372	26 964	28 934	31 171	31 086	30 498	27 617
Expéditions <sup>b</sup> (millions de \$)	1 980	2 476	2 956	3 146	3 340	3 225	3 303
(milliers de tonnes)	699	792	804	860	881	899	957
Valeur des débarquements <sup>b</sup> (millions de \$)	902	1 131	1 358	1 648	1 628	1 496	1 509
Débarquements <sup>b</sup> (milliers de tonnes)	1 284	1 446	1 513	1 568	1 653	1 606	1 647
Côte Est							
Etablissements <sup>c</sup>	331	324	335	344	371	383	377
Emploi <sup>c</sup>	20 830	22 522	24 338	25 950	25 470	21 582	22 124
Expéditions <sup>b</sup> (millions de \$)	1 393	1 617	2 059	2 217	2 249	2 144	2 221
(milliers de tonnes)	540	599	597	606	642	640	682
Valeur des débarquements <sup>b</sup> (millions de \$)	597	688	878	1 117	1 012	960	953
Débarquements <sup>b</sup> (milliers de tonnes)	1 072	1 188	1 245	1 265	1 339	1 272	1 297
Côte Ouest							
Etablissements <sup>c</sup>	49	47	47	48	59	62	57
Emploi <sup>c</sup>	2 972	3 695	3 788	4 156	4 447	3 620	4 388
Expéditions <sup>b</sup> (millions de \$)	467	728	767	798	956	946	952
(milliers de tonnes)	126	158	174	219	207	224	244
Valeur des débarquements <sup>b</sup> (millions de \$)	243	378	402	442	534	454	478
Débarquements <sup>b</sup> (milliers de tonnes)	169	214	222	251	266	283	305

<sup>a</sup>Voir *Industries des aliments*, n° 32-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel (CTI 1021, industrie de la transformation du poisson). Les données ne font pas état des activités des petites entreprises ou de celles qui s'intéressent exclusivement à l'aquaculture.

<sup>b</sup>Les données sur les expéditions, les débarquements et la valeur des débarquements sont tirées de la publication suivante du ministère des Pêches et des Océans : *Les pêches canadiennes — sommaire statistique*, annuel. Les données sur la côte Ouest ont été fournies par le ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation de la Colombie-Britannique. Ces données ne font pas état de la production du secteur de l'aquaculture.

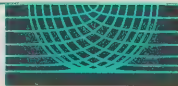
<sup>c</sup>Voir *Industries des aliments* : *Industrie de la transformation du poisson*, n° 32-250B au catalogue de Statistique Canada, annuel (CTI 1021, industrie de la transformation du poisson).

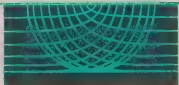


L'industrie devra s'intéresser davantage à la transformation et à la commercialisation d'espèces sous-utilisées. L'aquaculture, une industrie artisanale en Asie depuis des siècles, joue de plus en plus grand rôle sur le marché du poisson, des mollusques et des crustacés d'une grande valeur commerciale et unitaire. Un examen en cours de la recherche dans le domaine de l'aquaculture révèle que les techniques de gestion des ressources seront bientôt commercialement viables pour d'autres espèces. La sélection et le génie génétique contribueront à la modification des espèces afin d'accroître la viabilité des entreprises et offrir un produit qui répond davantage aux goûts du consommateur. Les méthodes actuellement en usage au Canada pour améliorer l'entreposage, le transport et la commercialisation du poisson permettront d'accroître la consommation de poisson comme plat principal. D'autre part, l'industrie sera appelée à mettre au point divers plats prêts à servir qui répondront au goût des consommateurs de marchés cibles, au pays comme à l'étranger. Enfin, dans le cadre de l'ALE, l'élimination des tarifs le 1<sup>er</sup> janvier 1993 sur les produits transformés du poisson importés aux États-Unis offre l'occasion de mettre au point d'autres produits à valeur ajoutée au Canada.

Pour plus de renseignements sur ce dossier ou sur l'initiative sectorielle d'ISTC (voir la page 23), s'adresser à

Direction générale des produits alimentaires  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
Attention : Produits de la pêche — Aperçu  
235, rue Queen  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 941-4263  
Télécopieur : (613) 941-3776





constaté que, en raison de certains facteurs tels la distance, la concurrence, les tarifs et la réglementation, il était plus facile d'être concurrentiels sur certains marchés; c'est ce qui explique la forte présence canadienne sur le marché américain. L'ALE et l'ALENA devraient favoriser la compétitivité des exportateurs sur le marché nord-américain, notamment au chapitre du commerce de plats prêts à servir, actuellement trappés des tarifs les plus élevés.

En raison de sa proximité, de son envergure et d'affinités culturelles, le marché américain est depuis des dizaines d'années le principal marché d'exportation du poisson canadien, surtout du poisson de fond. Cependant, le Canada doit livrer concurrence aux producteurs scandinaves et islandais, qui exportent à la fois des produits de qualité supérieure, comme le poisson de fond, et des produits de qualité inférieure et moins coûteux, comme le merlu. Mentionnons également la concurrence résultant de l'abondance des réserves de goberge de l'Alaska pêchée dans le golfe de l'Alaska et servant de plus en plus aux États-Unis à la préparation de filets bon marché au lieu de surimi. L'industrie canadienne a réagi à cette situation en préparant d'avantage de produits à valeur ajoutée à base de morue pour tirer le meilleur parti de cette ressource de qualité et conserver ses marges bénéficiaires.

Dans l'ensemble, les produits canadiens dérivés du saumon sont concurrentiels sur la scène internationale. Notons toutefois la concurrence du saumon d'élevage surgelé du Chili et de Norvège, un produit de qualité supérieure, et des prises importantes de saumon de l'Alaska, produit de moindre qualité. Le saumon canadien en conserve est reconnu mondialement comme un produit de qualité constante et supérieure. La compétitivité du saumon surgelé dépend également de la régularité de l'approvisionnement auprès des clients importants, comme les hôtels et les restaurants. La salmoniculture, qui permet de prolonger la saison de saumon frais et de mieux contrôler les stocks, contribuera à accroître la compétitivité de cette industrie. D'autres segments de cette industrie sont également concurrentiels sur le marché mondial et se sont placés en fonction de leurs capacités propres. Les entreprises canadiennes de transformation ne cherchent pas à se lancer sur des marchés où elles ont peu de chances d'être concurrentielles avec des produits ou des espèces dont l'approvisionnement ou les coûts de production pourraient les empêcher d'affronter la concurrence.

Les grands changements qui ont marqué l'industrie canadienne durant les années 1980 influenceront largement son évolution d'ici le début du XXI<sup>e</sup> siècle. L'on a atteint au cours de cette période, ou l'on atteindra sous peu, le seul maximum d'exploitation viable de plusieurs espèces représentant un intérêt commercial. Afin de demeurer concurrentielle,

précautions que d'autres produits alimentaires, son emballage n'entraîne pas pour autant une augmentation des déchets. La transformation rentable des déchets, des sous-produits non comestibles ou encore des déchets de carcasses de poisson représente un important défi puisqu'il s'agit d'un produit périssable provenant d'une industrie fort décentralisée. Des travaux de recherche sont en cours pour trouver des solutions rentables et ne pas ralentir l'avance du Canada sur des marchés étrangers où d'autres concurrents sont plus lents à adopter des mesures de protection de l'environnement.

Qu'il s'agisse de la pêche commerciale, de la pêche sportive ou de la pêche de subsistance pratiquée par les Autochtones, ce sont à toutes fins pratiques les mêmes ressources qui sont exploitées. En général, ces trois secteurs cohabitent sans heurts; toutefois, il convient de citer le dossier en suspens de la Colombie-Britannique où la question non encore résolue des droits des Autochtones en vertu des traités complique celle de l'accès aux ressources.

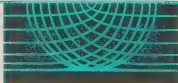
## Évaluation de la compétitivité

Au Canada, les services d'inspection de la pêche et de la transformation du poisson sont parmi les meilleurs au monde. De plus, comme il est généralement reconnu que les réserves canadiennes vivent dans des eaux propres et froides, l'industrie canadienne jouit d'une réputation enviable comme fournisseur fiable de produits de qualité.

Forts de l'appui des Centres de commerce international d'AECGC, nombre de fournisseurs canadiens ont appris à évaluer les forces d'un marché, à en analyser les débouchés et à offrir ou à mettre au point de nouveaux produits. Dans le cas de la roque de hareng, par exemple, vendue presque exclusivement au marché japonais, les entreprises canadiennes ont modifié leur produit afin de se conformer en tous points aux exigences du marché japonais. La roque salée de hareng de la Colombie-Britannique est un produit haut de gamme fort prisé sur le marché japonais du *kazunoko*, la roque de hareng la plus chère, offerte en cadeau et consommée surtout dans le cadre des fêtes traditionnelles du Nouvel An. D'autres produits, dont la roque de hareng qui entre dans la composition de certains plats prêts à servir, sont également concurrentiels au Japon en raison de leur qualité et de leur prix. Les coûts élevés et la pénurie actuelle de main-d'œuvre au Japon offrent la possibilité aux producteurs canadiens de roque de hareng d'augmenter sur le marché japonais la vente des produits à valeur ajoutée préparés ici même au pays.

D'autres produits et espèces sont commercialisés à grande échelle, et ce, en fonction du profit et de la diversité du marché. À plusieurs reprises, les producteurs canadiens ont





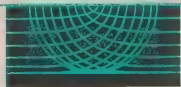
aliments protégés ainsi que le dynamisme des campagnes publicitaires de cette industrie. La disponibilité des ressources et leur gestion restent des questions clés. À l'heure actuelle, l'on a atteint, ou l'on atteindra sous peu, le seuil maximum d'exploitation viable de la plupart des principales espèces. Dans certains cas, comme la pêche à la morue, il a fallu réduire les quotas bien en-deçà de la demande afin d'assurer la viabilité des stocks les plus importants. Malgré la désignation de la zone de pêche exclusive, le Canada exerce difficilement un contrôle sur les activités de pêcheurs étrangers, dans le cas surtout des espèces migratoires comme le saumon sur la côte Ouest ou le poisson de fond sur la côte Est, dont l'habitat débordé les limites de la zone de pêche exclusive. En réponse à ces problèmes, le Canada participe à des discussions visant la signature de conventions internationales et de traités et amorce des négociations avec d'autres pays pêcheurs.

Étant donné qu'environ 80 % de la pêche sont exportés, certains changements survenant dans d'autres pays ont eu des répercussions importantes sur cette industrie. Par exemple, l'occidentalisation de la vie urbaine au Japon depuis la Seconde Guerre mondiale a entraîné une augmentation du nombre de ménages dont les deux parents travaillent à l'extérieur. Il en est résulté un changement de mentalité, de même qu'une demande accrue de plats préparés. Reconnaissant ce phénomène, plusieurs entreprises canadiennes du secteur de la transformation du poisson ont su tirer profit de cette évolution. Par rapport à d'autres aliments protéiques, le poisson est considéré comme un aliment sain, et cette conviction a ouvert d'autres marchés à cette industrie. De plus, la récente publicité faite dans le *New England Journal of Medicine* sur les propriétés de l'acide gras oméga-3 que l'on retrouve dans la plupart des poissons, propriétés qui réduisent les risques de crises cardiaques, a confirmé cette conviction. Les améliorations techniques, tant sur le plan de l'emballage et de l'entreposage que de l'expédition des marchandises, offrent des possibilités d'expansion aux entreprises, facilitant de meilleurs services et garantissant un produit de qualité sur un marché de plus en plus vaste. Il est aujourd'hui possible de trouver régulièrement à Tokyo du homard vivant de la Nouvelle-Écosse, et ce, grâce à un système intégré reposant sur la participation de producteurs, de lignes aériennes, d'agents en douane, de services d'hygiène publique et de détaillants. Le dossier de la protection de l'environnement prendra de plus en plus d'importance. Comme d'autres sous-secteurs de l'agro-alimentaire, l'industrie de la transformation du poisson veille au choix d'emballages appropriés ainsi qu'à la saine gestion des déchets et des sous-produits. Même si le poisson est avant tout une denrée périssable qui exige plus de

d'exercer un contrôle sur l'industrie, mais par la même occasion, limite l'accès au financement d'usines canadiennes de transformation à intégration verticale qui possèdent également des bateaux de pêche. La qualité de l'habitat aquatique, source de matières premières, est un facteur déterminant de l'image de marque de l'industrie canadienne. Ce critère est des plus importants pour les entreprises spécialisées dans la transformation des mollusques et des crustacés, pour qui la pureté des eaux côtières est capitale, de même que de l'industrie de la pêche en eau douce, dont les initiatives de mise en marché mettent l'accent sur la pureté de l'eau des lacs et des cours d'eau du Nord canadien.

## Évolution de l'environnement

Cette industrie délaisse de plus en plus les stratégies utilisées par le passé, axées sur la disponibilité des réserves, pour répondre davantage aux besoins du consommateur et du marché. Divers facteurs favorisent une telle transition : l'élimination des barrières tarifaires frappant le commerce des produits du poisson destinés au marché américain, l'ALE incitant encore davantage l'industrie canadienne à faire preuve d'innovation et à lancer de nouveaux produits; le Programme d'allotiations à l'entreprise du ministère des Pêches et des Océans, accordant une partie des quotas pour une espèce en particulier à des entreprises particulières, leur permettant ainsi de prévoir leurs prises de façon plus rentable, et ce, en fonction de leur capacité de production et des besoins du marché. La croissance de l'aquaculture offre la possibilité de compter avec le caractère saisonnier de la pêche et les variations cycliques des stocks d'espèces naturelles, permettant un approvisionnement plus sûr et une meilleure commercialisation à long terme. La sélection génétique et une gestion attentive des ressources améliorent la qualité de certaines espèces importantes, notamment le saumon, les mollusques et les crustacés. De plus, la biotechnologie et le génie génétique permettent de produire des poissons, des mollusques et des crustacés à croissance plus rapide, plus résistants aux maladies et dotés de certaines caractéristiques recherchées des consommateurs. Au nombre d'autres domaines prometteurs, mentionnons l'extraction ou la préparation de produits à plus grande valeur ajoutée, comme les produits pharmaceutiques ou chimiques fabriqués à partir des déchets des usines de transformation du poisson. La demande de produits de la pêche continuera d'évoluer selon les goûts du consommateur, le souci d'une saine alimentation, l'augmentation des revenus et le prix d'autres



En 1991, ISTC a organisé en Europe une mission canadienne sur la technologie dans l'industrie de la pêche. Cette mission a permis de conclure à une nette avance des pays européens sur le Canada en matière d'investissements et d'activités de R.-D. industrielle. Aussi, bien qu'il y ait peu de différences entre les techniques européennes et canadiennes, l'application généralisée des techniques de pointe en Europe résulte en partie des salaires élevés, ce qui encourage la mécanisation. Par contre, les techniques de conservation, essentielles au secteur canadien en raison de l'expédition des produits de la pêche sur de longues distances, n'ont pas la même importance en Europe.

Le développement technologique, surtout s'il est lié à la mise au point de produits, est souvent fait secrètement par des entreprises isolées. ISTC a remis plusieurs Prix Canada pour l'excellence en affaires à des entreprises canadiennes de transformation du poisson pour des innovations directement ou indirectement liées à la mise au point de produits. Les entreprises et les entrepreneurs canadiens sont de véritables chefs de file dans le domaine de la mise au point et de l'application de techniques visant l'amélioration de la mise en marché du homard vivant, la pêche commerciale en eau douce dans le Nord canadien douze mois par an en utilisant des techniques de pêche en hiver et l'exploitation d'entreprises aquacoles malgré les rigueurs du climat canadien. Une société canadienne a été la première à commercialiser un procédé japonais servant à confectionner des bâtonnets de simili-crabe à partir du surimi en se servant de petites morues, une ressource auparavant sous-utilisée. Le surimi est une pâte de poisson largement utilisée au Japon pour la préparation de divers aliments et goûters légers à base de poisson. Les entreprises canadiennes ont également réalisé de véritables percées en matière de techniques de transformation, d'emballage et d'expédition pour prolonger la durée de vie du produit et ainsi étendre leurs marchés et mettre au point des produits comme les plats préparés à réchauffer au four à micro-ondes.

### Autres facteurs

Les espèces naturelles sont des ressources qui relèvent du domaine public. De ce fait, les entreprises n'ont aucun droit de propriété et comptent sur la réglementation des pouvoirs publics pour veiller à une saine gestion des ressources. De plus, puisqu'elles sont axées sur la préparation de produits alimentaires, elles doivent se conformer aux mesures d'hygiène publique, sans oublier les règlements visant la protection de l'environnement. L'industrie appuie et même accueille favorablement ces règlements, dont elle reconnaît les avantages. Le ministère des Pêches et des Océans n'octroie pas de licence de pêche aux entreprises appartenant à plus de 49 % à des intérêts étrangers, ce qui, en retour, permet au Canada

canadiennes destinées au Mexique. La majorité d'entre eux seront éliminés en dix ans, les autres en quinze ans. L'ALENA abolira également la plupart des conditions d'octroi de licences d'importations mexicaines et élargira l'accès aux principaux marchés publics du gouvernement mexicain. Il rendra les procédures douanières plus rationnelles, plus pré-cises et moins sujettes à une interprétation unilatérale. Enfin, la politique du Mexique en matière d'investissements sera libéralisée, ce qui ouvrira la porte aux investisseurs canadiens. Des articles supplémentaires de l'ALENA libéraliseront le commerce dans des domaines comme le transport par voie de terre et d'autres secteurs de services. L'ALENA est le premier accord commercial comportant des dispositions visant la protection des droits à la propriété intellectuelle. Il clarifie aussi les règlements touchant le contenu nord-américain et empêche les responsables américains et canadiens des réglementations de briser leurs contrats. L'entente améliore les mécanismes de règlement des différends contenus dans l'ALE et réduit le recours aux normes en tant qu'obstacles au commerce. L'ALENA prolonge de deux ans l'utilisation des régimes de remboursement à l'exportation des droits d'entrée, reportant à 1996 la date d'élimination prévue par l'ALE. Ce régime fera ensuite place à un système de remboursement permanent.

### Facteurs technologiques

Au Canada, cette industrie ne s'est pas laissée distancer par la concurrence étrangère même si, en raison du caractère saisonnier de la pêche, les innovations exigeant d'importantes mises de fonds ne représentent généralement pas des choix intéressants. Les entreprises canadiennes ont en effet adopté des techniques visant à accroître le rendement des usines et à réduire les frais de production. Elles ont aussi innové au chapitre du développement et de l'application de techniques de pointe visant le contrôle sanitaire des produits, ce qui explique en partie la réputation des produits canadiens sur le marché mondial. Le poisson étant une denrée périssable, la qualité du produit dépend largement de la qualité de la matière première et de la manière dont elle est manipulée au cours de la pêche, de la transformation et de la commercialisation. Les entreprises canadiennes ont relevé ce défi en adoptant des techniques de gestion de la qualité totale comme l'emballage en mer, pour réduire la manipulation directe du poisson, et la surgélation ou même la transformation en mer, pour éviter les pertes. Le Canada n'est pas le seul pays à utiliser ces méthodes, mais cela reflète l'importation accordée par les entreprises canadiennes de transformation à la qualité de leurs produits.



Les gouvernements de ces deux pays se sont entendus pour maintenir les règlements visant à protéger la vie humaine, animale et végétale. Compte tenu de la nécessité d'établir

des règlements et des normes techniques tout en cherchant à favoriser le commerce, les deux pays travaillent à l'harmonisation de la réglementation technique. Ils ont convenu de ne pas se servir de ces normes techniques pour réduire le commerce des produits du poisson, ce qui représente une mesure importante pour les entreprises canadiennes car les normes américaines limitaient certaines exportations de poisson ces dernières années. Au nombre des restrictions commerciales américaines les plus importantes, mentionnons les règlements du U.S. Food and Drug Administration sur la teneur en mercure de l'espadon, les normes sur la taille minimum des poissons, notamment celles imposées par le New England Fisheries Management Council sur les importations de poisson de fond, de homard et de pétoncle, de même que les interdictions par les États du Minnesota et du Michigan sur la vente de poisson fumé à froid. L'application continue de normes techniques qui d'une certaine façon sont une entrave au commerce sera soumise au tribunal d'arbitrage des différends. L'élimination de telles barrières techniques stimulera vraisemblablement les exportations de poisson canadien aux États-Unis.

Les dispositions de l'ALE sur les investissements étrangers accordent en vertu des lois à venir un traitement équitable aux investisseurs étrangers ou du pays et aux entreprises des deux pays. Les investissements étrangers permettent d'améliorer la viabilité et la compétitivité du secteur de la transformation grâce à l'injection de capitaux, à un accès plus sûr et diversifié aux marchés, à l'échange de technologie et à la création ou au maintien des emplois.

Dans le cadre de l'Accord, la compétence du ministre des Pêches et des Océans de s'assurer que la population canadienne continue de tirer parti des ressources halieutiques demeure inchangée. L'ALE protège la politique canadienne actuelle limitant les sociétés étrangères à un intérêt minoritaire dans les bateaux canadiens licenciés ou les entreprises canadiennes propriétaires de bateaux licenciés ou autorisés à certains quotas. Aucune disposition de l'ALE n'autorise les bateaux américains à avoir directement ou indirectement accès aux stocks canadiens. De plus, la politique canadienne sur l'accès de sociétés étrangères à la zone de pêche exclusive du Canada demeure la même, y compris les lignes de conduite régissant la « vente directe en mer ou à quai » (les ventes

directes par les pêcheurs canadiens à des acheteurs étrangers). Le 12 août 1992, le Canada, le Mexique et les États-Unis s'entendaient sur un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Lorsqu'il aura été ratifié par chacun des trois pays, cet accord entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994. L'ALENA permettra d'abolir graduellement les tarifs sur les exportations

servir, certaines entreprises canadiennes ont construit des usines de transformation aux États-Unis. À compter du 1<sup>er</sup> janvier 1993, les tarifs sur le commerce des produits de la pêche entre le Canada et les États-Unis ont été éliminés, augmentant ainsi les occasions d'affaires qui s'offrent aux entreprises canadiennes de transformation du poisson aux États-Unis, leur principal marché d'exportation, où elles jouissent d'un avantage sur leurs plus grands concurrents : la Norvège, le Danemark et l'Islande. Le tableau 2 donne un aperçu des principaux articles de l'ALE et de leurs répercussions sur l'industrie canadienne.

Plusieurs autres articles de l'ALE sont avantageux pour cette industrie. Le système binationnel de règlement des différends dans les cas d'*antidumping* et de droits compensatoires est particulièrement important. Il fait ressortir la consulation et le règlement des différends, mais offre également l'option d'arbitrage obligatoire. L'interprétation des droits compensatoires et de la législation *antidumping* américaine de même que les règlements et les définitions qui y sont associées ont parfois limité l'accès des produits canadiens du poisson sur le marché américain. Toutefois, les conclusions des États-Unis en matière de droits compensatoires et de législation *antidumping* étant examinées par un groupe spécial binationnel, les exportateurs canadiens sont assurés que les affaires portées devant ce groupe seront entendues de façon impartiale, en temps opportun.

Aux termes de l'ALE, les quotas imposés au titre de la pénurie des stocks ou de la gestion des ressources, visent à maintenir les quantités traditionnelles autorisées de ressources disponibles. Certaines mesures provinciales de contrôle sur l'exportation de produits non transformés du poisson sont également protégées en vertu de l'ALE.

Tableau 2 — L'ALE et les produits de la pêche

Article de l'accord	Conséquences économiques
Élimination des tarifs	avantages importants découlant de la transformation à plus grande valeur ajoutée
Groupe spécial binationnel	mesure de sauvegarde importante pour les exportations de poissons
Quotas	aucun changement important
Obstacles techniques	augmentation des exportations au fil des ans
Investissements étrangers	compétitivité immédiate découlant d'investissements plus importants
Accord dans son ensemble	plus grand accès au marché américain

taille minimum du homard pour protéger ses réserves de la surpêche ont barré l'accès de ce marché au homard canadien. Les pouvoirs publics appuient généralement les initiatives

de commercialisation d'entreprises et d'associations industrielles canadiennes sur les marchés d'exportation. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECCEC) est le ministère fédéral responsable de la commercialisation des exportations et, par l'intermédiaire du Service des délégués commerciaux, dispose d'un réseau de spécialistes des pêches dans les ambassades et les consulats canadiens desservant les principaux marchés de cette industrie canadienne. Les délégués commerciaux à l'étranger repèrent les débouchés possibles et offrent une aide aux entreprises canadiennes qui désirent explorer, développer ou pénétrer sur un marché. En outre, AECCEC administre des programmes pour inciter et aider les entrepreneurs canadiens à rencontrer des acheteurs étrangers et à participer à des foires commerciales afin d'y faire connaître leurs produits. Le ministère des Pêches et des Océans et d'autres ministères appuient également ces initiatives.

L'industrie canadienne de la pêche s'intéresse à l'évolution de l'organisation et des pratiques commerciales de la CE résultant de l'intégration économique des pays membres le

1<sup>er</sup> janvier 1993. L'établissement de normes et de règlements commerciaux communs simplifiera le commerce avec la CE. Avec l'adhésion éventuelle d'autres pays, celle-ci pourrait profiter d'une certaine avance à litre de fournisseur, mais cet avantage pourrait être affaibli par la diminution des réserves des espèces les plus populaires de poissons de fond dans le monde entier. Dans l'éventualité de la création de puissants regroupements multinationaux d'acheteurs dans la CE, les petits fournisseurs ne seront peut-être pas en mesure de négocier des conditions intéressantes.

Dans l'ensemble, comparativement à d'autres pays qui vendent des produits de la pêche, le Canada est concurrentiel, tant sur le plan de la qualité et des coûts de production que de la fiabilité des approvisionnements. Grâce à la recherche-développement (R-D) et aux nouvelles applications de la technologie, l'industrie de la transformation du poisson sera

sans doute encore plus concurrentielle. Avant l'entrée en vigueur, le 1<sup>er</sup> janvier 1989, de l'ALE, les tarifs imposés sur les exportations canadiennes aux États-Unis étaient peu élevés ou nuls pour la plupart des produits non transformés du poisson et pouvaient atteindre 30 % dans le cas de certains produits transformés. Environ 32 % des produits du poisson exportés par le Canada aux États-Unis, d'une valeur de quelque 444 millions de dollars, étaient assujettis aux droits de douane américains; pour les importations canadiennes en provenance des États-Unis, ces chiffres étaient de l'ordre de 15 % et de 40 millions. Les tarifs élevés ne favorisant pas l'exportation de certains aliments prêts à

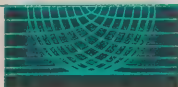
L'Australie interdit ou limite les importations de saumon surgelé, fumé ou cru. Ce pays est un marché important pour le saumon en conserve et pourrait bien offrir plusieurs débouchés pour le saumon surgelé et le saumon fumé s'il n'y avait pas de barrières à l'importation. La Nouvelle-Zélande, autre marché intéressant, limite également les importations de saumon surgelé ou fumé. Des négociations sont en cours pour éliminer les barrières dans ces deux pays.

Dans le cas du poisson de fond du Pacifique, le poisson frais représente une bonne part des exportations destinées au marché américain. Depuis l'entrée en vigueur, le 1<sup>er</sup> janvier 1989, de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), le poisson frais entre en franchise dans l'un et l'autre pays. Les exportations de poissons de fond vers le Japon sont assujetties à des quotas et à d'importantes mesures de protection tarifaire. Le tarif imposé par la CE sur les importations de filets du Pacifique est près du double de celui levé sur les importations de filets de l'Atlantique, la Grande-Bretagne étant le principal marché pour ce produit. Quelques pays imposent des tarifs élevés sur certains mollusques et crustacés mais, en raison de la forte demande sur ces marchés, les tarifs ne semblent pas réduire outre mesure ce commerce.

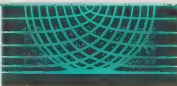
Tous les partenariats commerciaux du Canada imposent dans une certaine mesure des tarifs et des barrières non tarifaires. La CE accorde des tarifs préférentiels à certains pays fournisseurs, mais non à tous. Pour certains produits, dont la morue, elle a établi un système de prix de référence pour protéger son industrie d'une concurrence déloyale, écartant par le fait même les stratégies de commercialisation axées sur le prix, même lorsque de plus faibles coûts de production justifient un plus bas prix.

Parmi les autres barrières non tarifaires, citons l'étiquetage, les normes régissant les produits ainsi que les règlements en matière de santé et de sécurité. L'application de règlements de manière à désavantager les produits importés est une pratique déloyale, notamment lorsque les douanes mettent en quarantaine les produits périssables pour procéder à des tests microbiologiques qui, lorsque terminés, obligent à jeter la marchandise avariée. Les questions d'étiquetage, de spécifications et de qualité du produit sont avivées par les demandes des associations écologiques et des nutritionnistes américains qui présentent des exigences jugées peu réalistes par l'industrie canadienne et faisant actuellement l'objet de discussions.

L'application sélective des règlements en vigueur de même que la création de règles inopportunes visant certains produits sont d'autres exemples de barrières non tarifaires faisant obstacle au commerce international. En 1991, par exemple, les règlements adoptés par les États-Unis sur la







l'usine exploitée par l'Office à Winnipeg. Dans le reste du pays, l'industrie est trop dispersée pour être viable.

#### Farine et huile de poisson

La production de farine et d'huile de poisson au Canada visait au départ à tirer parti des déchets de transformation du poisson. Toutefois, comme la plupart des usines sont vétustes et peu rentables, et l'approvisionnement en matières premières est peu fiable, les coûts de production sont souvent supérieurs au cours du marché. Les producteurs canadiens livrent donc difficilement concurrence à des pays comme le Chili, où certaines espèces sont pêchées uniquement pour la production de farine et d'huile.

#### Aquaculture

Les aquaculteurs canadiens profitent largement de la proximité du marché américain. L'on prévoit une croissance soutenue dans ce sous-secteur puisque, dans le cas du saumon, de la truite, de l'huître ou de la moule, principales espèces élevées au Canada, il est peu probable que les États-Unis puissent répondre à la demande intérieure.

#### Facteurs liés au commerce

Les frais de transport sont une des raisons pour lesquelles la proximité des marchés représente un net avantage concurrentiel. Par rapport à d'autres fournisseurs du marché américain, les entreprises canadiennes sont donc nettement favorisées. En fait, plus de la moitié des exportations sont achetées par les États-Unis.

Bien que la consommation par personne au Canada soit supérieure à la moyenne mondiale, la survie des usines canadiennes de transformation du poisson dépend toutefois de la vitalité des marchés d'exportation, marchés qui ne cessent d'être alimentés par les différents sous-secteurs de la pêche. Plus de 60 pays achètent les produits canadiens et, à une exception près, le Canada est depuis 1979 le plus important exportateur de produits du poisson. De 1984 à 1990, la valeur des exportations de cette industrie canadienne par rapport à la valeur totale des expéditions était de l'ordre de 74 à 88 %. Les réserves de poissons, la réduction et l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires, les fluctuations des cours du change et la concurrence livrée par d'autres fournisseurs détermineront si le Canada pourra conserver cette place.

Les tarifs élevés imposés par la CE et le Japon sur les importations canadiennes, conjugués aux frais élevés de transport des marchandises vers ces marchés éloignés sont une sérieuse entrave au commerce des produits canadiens. Dans le cadre des négociations commerciales multilatérales de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), le Canada vise entre autres l'élimination de ces tarifs.

aux producteurs installés dans les pays où les salaires sont faibles, mais compte tenu de la forte demande et des marges bénéficiaires relativement élevées, ce facteur influe peu sur la rentabilité des producteurs canadiens.

Même si le saumon ne représente qu'environ 1 % de la pêche commerciale du marché mondial, il a son importance non seulement en raison de la qualité du produit, mais aussi de son rôle dans l'expansion de la salomoniculture pour répondre aux besoins des principaux marchés. Comme l'indique le tableau 1, de 1985 à 1991, la part du marché mondial des salomoniculteurs est passée de 5 % à près de 30 %.

Tableau 1 — Approvisionnements en saumon sur les marchés mondiaux

		(milliers de tonnes)					
		1985	1986	1987	1988	1989	1991a
Saumon naturel	804	677	641	645	730	667	650
Saumon d'élevage	45	71	85	141	215	287	283
Total	849	748	726	786	945	954	933

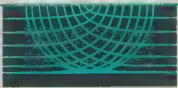
a Données préliminaires.

Source : J. Mojsel, « Perspectives des marchés du saumon », dans *Rapport de l'analyse économique et commerciale 81*, Ottawa, ministère des Pêches et des Océans, janvier 1991; et données fournies par la British Columbia Salmon Farmers Association, juillet 1991.

La majeure partie de la pêche du saumon se fait en Colombie-Britannique, mais il faut ajouter les débarquements de saumon de l'Atlantique dans les provinces maritimes et sur la côte est du Québec. L'essor de la salomoniculture en Colombie-Britannique et au Nouveau-Brunswick contribue au développement de nouveaux marchés pour le saumon frais. Le saumon canadien, surgelé ou en conserve, est généralement de qualité égale ou supérieure aux produits étrangers. Ce succès résulterait en partie des restrictions exigeant que les débarquements de poisson pris dans les eaux canadiennes n'aient lieu que dans les ports canadiens et à celles limitant l'exportation de poisson non transformé ou de moindre qualité.

#### Eau douce

Le principal facteur structurel touchant l'industrie de la pêche commerciale en eau douce est la répartition des réserves sur un vaste territoire. Dans la région des Grands Lacs, ce sous-secteur regroupe des entreprises indépendantes alors que dans l'Ouest, l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce a mis au point des méthodes de ramassage, de transformation et de commercialisation de la production de 4 000 pêcheurs, dont certains travaillent à 3 000 km de



Le caractère saisonnier de la pêche touche également d'autres sous-secteurs et plusieurs mesures ont été prises pour remédier à cette situation. L'Office de commercialisation du poisson d'eau douce a aidé les pêcheurs à mettre au point des techniques de pêche hivernale. Près de la moitié de la production se fait maintenant durant les mois d'hiver, alors que l'offre de poisson frais est à son plus bas et les prix, plus élevés. D'autre part, les producteurs de crustacés ont mis au point une technique pour étaler le cycle de mue des homards et donc assurer toute l'année la vente de cette espèce.

### Côte Est

Le programme canadien de gestion des ressources est un ensemble d'activités visant l'évaluation des réserves, l'établissement de quotas, la protection de l'habitat de même que la participation à des conventions et à des traités internationaux régissant la pêche d'espèces migratoires. Les réserves de poissons de fond au large de la côte Est ont doublé et même triplé de 1977 à 1989, soit depuis que le Canada a compétence sur la zone de pêche exclusive de 200 milles marins (370 km). Toutefois, en raison de phénomènes naturels et de la pêche commerciale, certaines réserves ont augmenté plus lentement. Dans le cas de la morue du Nord, l'évaluation des réserves par le Comité scientifique consultatif des pêches canadiennes dans l'Atlantique fait état d'une diminution rapide depuis 1989 de la morue du Nord, notamment du nombre de morues adultes en âge de frayer.

La pêche à la morue du Nord, qui vit dans la zone du plateau continental à l'est de Terre-Neuve et du Labrador, domine ce sous-secteur dans le Canada Atlantique, représentant des recettes d'environ 700 millions de dollars pour l'économie canadienne en 1991, une année de faible rendement. Pour protéger ces réserves et veiller à la viabilité de cette industrie, les quotas ont été progressivement réduits de 266 000 tonnes en 1988 à 185 000 tonnes au début de 1992. Ces dernières années, les prises réelles des pêcheurs canadiens étaient inférieures aux quotas établis.

En raison de l'épuisement des réserves de poissons en âge de frayer, le ministère des Pêches et des Océans a imposé un moratoire de deux ans à compter du 1<sup>er</sup> juillet 1992 sur la pêche de la morue du Nord, seul moyen de rétablir rapidement la biomasse en âge de frayer. La CE a aussi imposé un moratoire sur la morue et le filet à l'extérieur de la zone de pêche exclusive de 370 km. Ces moratoires visent la morue du Nord, qui représente 40 % de la pêche à Terre-Neuve. Ils ne s'appliquent pas à la morue ou au filet pêchés à l'extérieur des zones désignées, non plus qu'aux espèces non désignées à l'intérieur de ces zones.

Des dispositions ont été prises pour faciliter l'adaptation des collectivités, des pêcheurs et du personnel des usines

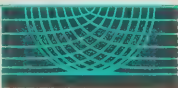
de transformation du poisson durant le moratoire. Divers genres d'aide financière sont envisagés pour aider les propriétaires de bateaux et d'usines. La politique canadienne de gestion des ressources vise le renouvellement des réserves de poissons à un rythme raisonnable, l'essor de l'industrie canadienne de la pêche ainsi que le respect des obligations du Canada aux termes du Droit de la mer et des accords bilatéraux. Généralement, les perspectives à long terme sont intéressantes pour les entreprises de transformation du poisson, qui dépendent de ces réserves. Cependant, à court terme, cette industrie fait face à un ralentissement des activités et, à long terme, à la modification des plans de commercialisation des entreprises qui comptent sur un approvisionnement régulier pour poursuivre des programmes connus de développement des marchés. Le Canada est un fournisseur secondaire d'espèces pélagiques sur la plupart des marchés de sorte que les producteurs canadiens ne bénéficient pas des avantages structurels des concurrents étrangers dont le volume de production est plus important. Vers la fin des années 1970, le Canada occupait une place enviable sur le marché européen du filet surgelé de hareng alors que les stocks de la mer du Nord et de la mer Baltique étaient épuisés par la surpêche. Toutefois, il a vu sa part du marché européen baisser depuis le rétablissement des stocks dans cette région, les usines de transformation européennes s'approvisionnant de nouveau auprès de fournisseurs locaux.

### Côte Ouest

C'est sur les marchés du poisson pélagique, notamment ceux de la sardine en conserve, du capelan roqué et de la roque de hareng, que le Canada occupe une solide place. Depuis plusieurs années déjà, la Colombie-Britannique est sur le marché japonais le principal fournisseur de roque de hareng salé (*kazunoko*) de qualité supérieure. Mais dernièrement, le sous-secteur de la côte Est est devenu un important fournisseur de roque surgelé de hareng servant à la préparation d'un nouveau produit aromatisé de plus en plus populaire au Japon. Le capelan roqué canadien, pêché également sur le marché japonais, doit livrer concurrence à la production d'autres pays où la pêche se fait plus tôt. Toutefois, les Japonais préfèrent les poissons pris dans les eaux canadiennes parce qu'ils sont généralement plus gros.

Dans le domaine de la transformation des mollusques et des crustacés, la force du Canada réside dans la diversité et la saine gestion de ressources vivant dans des eaux non polluées ainsi que la proximité du vaste marché américain. La facilité d'accès au marché est un facteur important, surtout pour la vente d'espèces vivantes. La culture des mollusques et des crustacés requiert une main-d'œuvre importante, ce qui profite





Les entreprises canadiennes comptent donc largement sur les marchés extérieurs pour écouler leurs stocks, importer d'autres produits et espèces et donc, mieux répondre à la demande du consommateur. Le développement des marchés d'exportation des produits canadiens a su profiter de la proximité du vaste marché américain, grâce aux compétences en commercialisation de cette industrie pour trouver et développer des marchés et à la réputation mondiale du Canada à titre de fournisseur de produits de qualité.

La décentralisation dans cette industrie de même que la faible envergure des entreprises, qui ne peuvent profiter des économies d'échelle résultant de l'application des techniques de pointe et des nouvelles méthodes de commercialisation, remettent en question l'essor de ce secteur sur les marchés étrangers. Avec l'aide de l'État, l'industrie a pu créer de grandes entreprises pour centraliser les activités de transformation du poisson de la côte Est, de la côte Ouest et de l'intérieur. En outre, des associations représentant les intérêts de nombreuses petites entreprises ont été formées pour assurer la mise en marché de leurs produits et favoriser leur compétitivité sur la scène internationale.

Les réserves actuelles des espèces les plus vendues sont limitées. De plus, les stratégies commerciales visant une plus grande valeur ajoutée dépendent de l'application de techniques de pointe et de méthodes modernes de commercialisation. La main-d'œuvre de cette industrie possède les compétences nécessaires à la bonne marche des activités des usines utilisant les procédés traditionnels, mais elle devra se familiariser avec la dernière technologie. Par ailleurs, au niveau de la gestion, les services et les programmes de formation ne permettent pas de mettre en valeur de nouveaux talents et de recycler le personnel cadre. La Campagne sectorielle sur les produits de la mer (voir *Initiatives et études sectorielles* à la page 23) ainsi que d'autres initiatives de l'État, comme le Programme de développement des marchés d'exportation et le Programme d'adaptation des pêches de l'Atlantique, visent à répondre à ces besoins.

Cette industrie dépend d'une ressource saisonnière variable, les cycles naturels influant sur la quantité de poisson disponible. Une saine gestion des ressources est essentielle à l'exploitation rationnelle de la plupart des espèces. Sur la côte Est, la saison de la pêche de la morue se limite à l'été et malgré les programmes visant à acheter les prises des pêcheurs hauturiers pour prolonger la saison, les usines qui comptent sur cette ressource doivent cesser leurs activités pendant le reste de l'année. Sur la côte Ouest, les entreprises de transformaton du saumon et de la roque de hareng sont moins touchées par cette situation, car les périodes de pêche de ces espèces se complètent l'une l'autre et s'échelonnent sur plusieurs mois.

en 1985, sont à la hausse depuis et, en 1990, représentaient 40 % du marché canadien, en raison de la demande accrue découlant de l'expansion de la salomoniculture en Colombie-Britannique.

Par comparaison, l'huile représentait un faible pourcentage de la production de ce sous-secteur, la valeur des expéditions étant de l'ordre de 6,5 à 14 % de l'ensemble des expéditions. Certaines années, d'importantes fluctuations ont été enregistrées, tant sur le plan du volume que de la valeur des expéditions. En 1990, alors que le volume de la production était le double de celui de 1983, la valeur des expéditions avait pour sa part triplé. Aussi, bien que le volume des exportations ait peu changé au cours de la période, la valeur des expéditions a-t-elle continué de baisser. De même, la hausse du volume des importations en 1990 s'est traduite par une légère augmentation de la valeur et une baisse continue des importations au cours de cette période, au titre de la part de la valeur du marché canadien.

## Aquaculture

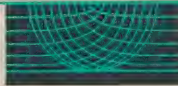
Exception faite de la crevette tropicale, que l'on ne retrouve pas dans les eaux canadiennes, toutes les principales espèces de mollusques et de crustacés, y compris la crevette nordique, sont au nombre des produits de la pêche commerciale au Canada. En raison de leur prix unitaire élevé, les mollusques et les crustacés sont des choix intéressants pour les aquaculteurs, prêts à utiliser les techniques de pointe. Au Canada, l'élevage de la moule et de l'huître se fait dans des conditions climatiques contrôlées et le produit final est égal ou supérieur aux mollusques pris en pleine mer. Certaines techniques aquacoles sont aussi appliquées au homard pêche en pleine mer; Clearwater Fine Foods a mis au point un système permettant d'approvisionner en homards vivants les principaux marchés toute l'année.

Les usines de transformation d'autres mollusques et crustacés, comme la palourde et la pétoncle, comptent sur la récolte d'espèces naturelles, mais des recherches sont en cours sur l'élevage de plusieurs espèces. En général, chaque espèce de mollusque ou de crustacé récoltée au Canada est concurrentielle sur le marché international.

## Forces et faiblesses

### Facteurs structurels

Plusieurs facteurs structurels influent sur la vitalité de cette industrie. Au Canada, la consommation de poisson par personne est supérieure à la moyenne mondiale, mais il faut tenir compte de la faible population et du nombre limité d'espèces que l'on y pêche, malgré l'abondance des réserves.



raison de la baisse des réserves de poissons de fond (surtout la morue du Nord) et de la faiblesse du marché pour certaines espèces de mollusques et de crustacés ainsi que certains poissons pélagiques.

### Côte Ouest

Dans une moindre mesure, les variations cycliques ont également influé sur la pêche du saumon du Pacifique, notamment en raison de l'instabilité économique dans le monde. De plus, les variations cycliques de la taille des saumons qui remontent le cours des rivières à l'époque du frai ont aussi eu des répercussions sur le rendement de cette industrie. Les écarts entre les cycles de reproduction des cinq grandes espèces de saumon exploitées commercialement se compensent parfois, mais il arrive aussi qu'ils s'opposent. Depuis 1989, l'accroissement de la production mondiale de saumon d'élevage et les immenses bancs de saumon au large de l'Alaska ont nu à l'industrie canadienne. Par contre, vers la fin de 1992, la pénurie de saumon en Europe a incité ce continent à absorber la production excédentaire de l'Amérique du Nord.

Les exportations de hareng, de capelan et d'autres espèces pélagiques varient selon l'offre mondiale. La qualité des produits canadiens, notamment la roque de hareng, est excellente et, que celle-ci provienne de la côte Est ou de la côte Ouest, elle occupe une place de choix sur le marché japonais.

### Eau douce

Grâce aux efforts de commercialisation des producteurs des Grands Lacs et de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce, ce sous-secteur a trouvé des débouchés aux États-Unis, au Japon et dans plusieurs pays européens. La concurrence livrée par les entreprises piscicoles de barbe et de truite arc-en-ciel des États du sud et du centre des États-Unis a entravé l'essor de la production canadienne de truite surgelée, mais les fournisseurs canadiens de truite arc-en-ciel fraîche trouvent d'importants débouchés dans les grands centres urbains du Canada et du nord-est des États-Unis.

### Farine et huile de poisson

La production de farine de poisson est une activité marginale, sauf lors d'une hausse sensible des prix sur le marché. De 1983 à 1990, bien que le volume de production soit demeuré relativement stable, la valeur des expéditions aurait doublé, passant de 21,9 à 48,9 millions de dollars. De même, les exportations ont beaucoup varié en valeur, mais non en volume; le pourcentage des expéditions destinées aux marchés d'exportation est toutefois demeuré sensiblement le même, soit un peu plus du tiers de la valeur de la production annuelle. Par contre, les importations, d'une valeur négligeable

3 303 millions en 1990 (figure 8). De même, le total des débarquements est passé de 1,284 à 1,647 millions de tonnes de 1984 à 1990, alors que la valeur des débarquements, qui était de 902 millions en 1984, est montée en flèche et a atteint 1 648 millions en 1987, avant de baisser à 1 509 millions en 1990.

Tant les exportations que les importations sont à la hausse depuis 1984. Dans l'ensemble, la valeur des exportations de poissons, qui était de 1 597 millions de dollars (510 988 tonnes) en 1984, a grimpé à 2 773 millions (587 824 tonnes) en 1987, avant de baisser quelque peu à 2 626 millions (624 660 tonnes) en 1990. Le pourcentage des exportations par rapport aux expéditions est demeuré élevé, soit de l'ordre de 74 à 88 % de 1984 à 1990. De 1984 à 1989, les importations étaient à la hausse, passant de 491 millions (134 853 tonnes) à 787 millions (202 774 tonnes). En 1990, malgré une faible diminution, soit 2 %, du volume des importations ou 198 873 tonnes, la valeur des importations n'était que de 731 millions, représentant une baisse de 7 %.

Cette industrie est caractérisée par une croissance lente, tant sur le plan du volume que de la valeur réelle. De plus, le rendement fluctue d'un sous-secteur à l'autre et présente parfois d'importantes variations cycliques.

Les frais généraux élevés découlant de la surcapacité des installations ne sont pas sans influencer sur les résultats financiers de cette industrie canadienne, tant pour la pêche que la transformation. Dans une certaine mesure, cette situation résulte d'une dépendance envers une ressource saisonnière variable. De plus, les réserves étant du domaine public, plusieurs entreprises se font concurrence pour exploiter ces mêmes ressources. Même en limitant le nombre de permis émis, le problème n'est que partiellement résolu, puisque les techniques de pointe utilisées sur les bateaux et dans les usines déjà licenciées augmentent la capacité de production.

### Côte Est

Dans cette région, la pêche est extrêmement vulnérable aux variations cycliques, dont les causes sont complexes et auxquelles il y a peu de contrôle. Au début des années 1980, la récession économique, les taux d'intérêt élevés, les coûts de l'énergie ainsi que le fléchissement des cours mondiaux du poisson ont mené à une crise financière de l'industrie de la pêche de la côte Est, qui a dû compter sur l'intervention de l'État pour rationaliser et refinancer ce sous-secteur menacé d'un effondrement complet. C'est alors que Fishery Products International et la Compagnie nationale des produits de la mer ont été créés pour remplacer une série d'entreprises insolvables. Ce sous-secteur, qui a été rentable pendant trois ans suite à cette réorganisation, a été aux prises avec des conditions difficiles depuis le milieu de 1989, en



indispensables à l'équilibre de la chaîne alimentaire des

espèces aquatiques.

De 80 à 85 % de la production canadienne de farine de

poisson proviennent d'une quarantaine d'usines de la côte Est, et le reste, de trois usines de la côte Ouest, la part des

cinq plus grandes usines canadiennes comptant pour plus de 60 %. Ce sous-secteur est entièrement de propriété canadienne.

## Aquaculture

Au Canada, cette industrie repose avant tout sur l'élevage

de quatre grandes espèces : le saumon, la truite, l'huître et la moule. Quelque 98 % des prises proviennent des réserves

naturelles, mais le poisson d'élevage prend de plus en plus d'importance, notamment pour l'approvisionnement et la

commercialisation d'espèces dont le prix unitaire est élevé. En 1990, ce sous-secteur employait quelque 1 885 personnes

à plein temps.

La salmiculture a été lancée par de petites entreprises, mais en raison des fonds de roulement nécessaires et des

fluctuations des cours du marché, nombre d'entre elles ont dû fermer. Cette industrie regroupe maintenant des moyennes

et des grandes entreprises. En 1990, l'on comptait 42 salmوني-  
culteurs dans la région de la baie de Fundy au Nouveau-

Brunswick, et 134 en Colombie-Britannique, principalement dans la région de Sechart, au nord de Vancouver, et dans

les régions de Campbell River et de Port Hardy dans l'île de Vancouver.

Afin d'élargir et de diversifier leurs marchés, les usines de transformation du saumon de la Colombie-Britannique ont

pris le contrôle de plusieurs petites entreprises. Sur la côte Est, où la pêche commerciale du saumon n'est pas aussi

développée, de grandes sociétés et des groupes de commercialisation se sont lancés dans l'aquaculture alors que cette

dernière était en pleine croissance. Tant pour les entreprises de la côte Est que de la côte Ouest, le principal marché du

poisson frais d'élevage est les États-Unis, marché sur lequel le Chili et, dans une moindre mesure, la Norvège, leur livrent

concurrence. En 1990, la production de saumons d'élevage s'élevait à 21 000 tonnes, la valeur des expéditions des entre-

prises du Nouveau-Brunswick et de la Colombie-Britannique se chiffrant à 75 et à 79 millions de dollars respectivement.

La truiticulture est pratiquée tant à l'intérieur que dans les régions côtières, les activités étant concentrées près des

grands centres. La production canadienne de truite d'élevage s'élevait à quelque 3 500 tonnes en 1990, dont 90 % prove-

naient de l'Ontario et du Québec. Elle comprenait, de plus, environ 300 tonnes de truite de mer provenant de la côte

Ouest, et 225 tonnes, de la côte Est.

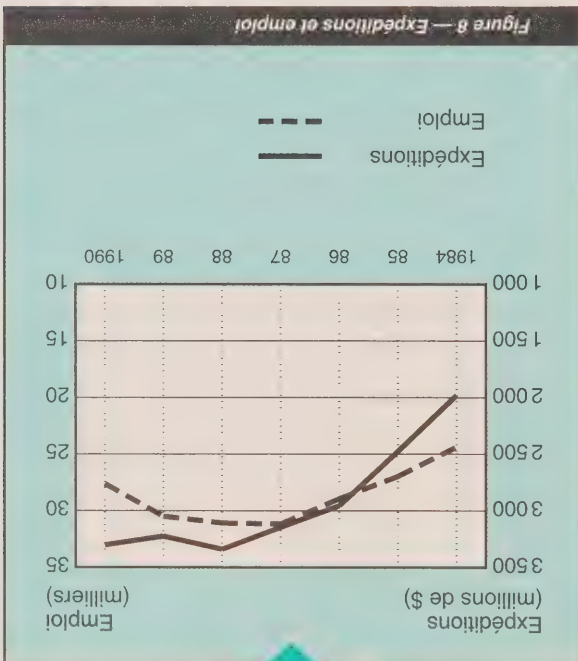
La conchyliculture est bien établie sur les deux côtes. L'huître et la moule sont les principaux produits sur la côte

## Rendement

Le nombre d'usines de transformation du poisson a

grimpé de 397 en 1984 à 472 en 1989, mais en 1990, on ne comptait que 460 établissements, un recul attribuable à la récente récession. De 1984 à 1987-1988, la main-d'œuvre est passée de 24 372 personnes à environ 31 100, puis à 27 617 en 1990, faisant ainsi écho à la diminution du nombre d'établissements (figure 8). Ces chiffres ne font pas état du rendement et de l'emploi au sein des entreprises aquacoles. De 1984 à 1990, les expéditions ont grimpé de 699 360 à 956 720 tonnes. Par contre, en raison des fluctuations du marché, une hausse sensible de la valeur des expéditions qui, de 1984 à 1988, est passée de 1 980 à 3 340 millions de dollars, a été suivie par une stabilisation des prix à 3,6 millions de dollars, s'élevait à 4 550 tonnes.

Figure 8 — Expéditions et emploi



n'était que de 10,1 millions. Mentionnons enfin les prises de doré : 7 200 tonnes, d'une valeur de 16,8 millions; d'éperlan : 8 100 tonnes, 3,6 millions; de doré noir : 2 300 tonnes, 3,6 millions; et d'autres espèces, y compris le brochet et l'achigan : 12 700 tonnes, d'une valeur totale de 13,2 millions. En 1990, la valeur des exportations se chiffrait à quelque 102,8 millions de dollars (28 000 tonnes). De 1984 à 1988, 72 % de ces exportations étaient destinées aux États-Unis; 13 %, à la CE; 7 %, au Japon; 5 %, à la Suisse; 2 %, à la Finlande; et 1 %, à d'autres pays.

Les entreprises de la région des Grands Lacs sont de propriété privée. Celles de l'Ouest, réparties sur près de la moitié du territoire canadien — Territoires du Nord-Ouest, Prairies et nord-ouest de l'Ontario — relèvent de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce, société d'État qui achète en exclusivité toutes les prises légales de 15 espèces pêchées à des fins commerciales sur son territoire et les met en marché à l'échelle interprovinciale ainsi qu'internationale. Cet organisme a été créé en raison de la dispersion des entreprises du secteur, trop petites d'ailleurs pour soutenir la concurrence sur le marché. L'Office exploite à Winnipeg, au Manitoba, une usine transformant environ 20 000 tonnes de poisson annuellement, soit les prises de quelque 4 000 pêcheurs, recueillies dans 80 points de débarquement le long des lacs.

### Farine et huile de poisson

La production de farine et d'huile de poisson, sous-produits de la transformation du poisson, permet de tirer des produits utiles des déchets de cette industrie. Elle soulève de plus en plus d'intérêt en raison de l'importance accrue accordée à la protection de l'environnement et ouvre aussi des débouchés intéressants à l'industrie pharmaceutique et à d'autres industries chimiques.

En 1990, la valeur des expéditions dépassait 47,2 millions de dollars (82 300 tonnes), ainsi réparties : 40,6 millions (68 020 tonnes) pour la farine et 6,6 millions (14 280 tonnes) pour l'huile.

La valeur des exportations de farine et d'huile s'élevait à 20,7 millions (34 014 tonnes), 77 % de la farine et la totalité de la l'huile étant destinées au marché américain. La valeur des importations se chiffrait à 17,2 millions (33 496 tonnes), 78 % des importations de farine provenant du Chili, et 56 % des importations d'huile, du Japon. Le Canada n'est pas un concurrent sérieux pour des pays comme le Chili, le Pérou, le Danemark et l'Islande, qui pêchent certaines espèces uniquement pour la production de farine et d'huile. Une telle pratique est interdite au Canada parce que les espèces pêchées sont réservées à la consommation humaine et sont jugées

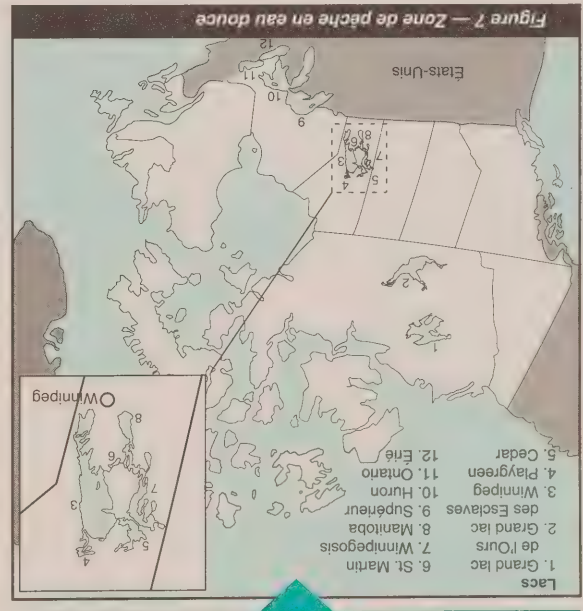
crustacés, du poisson fumé, du poisson de fond et du poisson d'élevage. Enfin, une centaine de petites entreprises se spécialisent dans un ou deux produits ou, encore, dans une gamme restreinte de produits.

Le hareng du Pacifique est pêché presque exclusivement pour sa rogne de qualité supérieure, mets fort prisé des Japonais. En 1990, la valeur de la production de rogne de hareng en Colombie-Britannique, produit destiné surtout au marché japonais, s'élevait à 177 millions de dollars. Récemment, l'industrie de la côte Est a commencé à transformer la rogne de hareng, selon des normes différentes car elle sert à la préparation d'un autre produit au Japon.

### Eau douce

La pêche commerciale en eau douce est concentrée dans la région des Grands Lacs, en Ontario, et dans celle des grands lacs au sud du Manitoba (figure 7). De faible envergure, cette activité est néanmoins importante en raison de l'attrait des produits sur certains créneaux et parce qu'elle est une des rares sources de revenus dans ces régions. Les principales espèces pêchées sont la perchaude, le doré, le corégone, l'éperlan et le doré noir.

Selon les données recueillies par Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), la valeur des débarquements de poissons d'eau douce, soit environ 46 100 tonnes, s'élevait en 1990 à 67,7 millions de dollars, la valeur variant selon l'espèce. Ainsi, cette année-là, la valeur des débarquements de perchaude, soit quelque 7 200 tonnes, se chiffrait à 20,4 millions, alors que la valeur des 8 600 tonnes de corégone





de la plupart de ces usines sont saisonnières, et plus d'une sont la seule source de revenus de la collectivité.

#### Côte Ouest

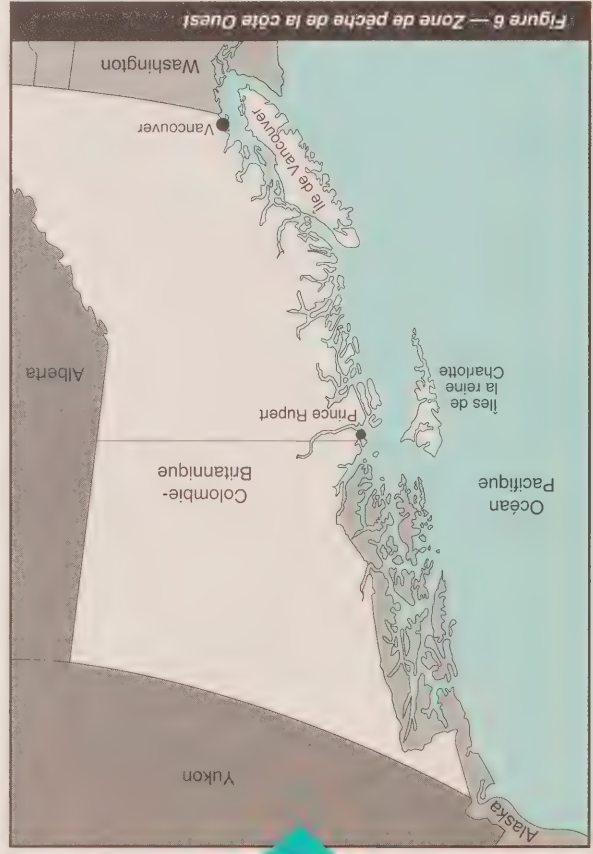
Ce sous-secteur est caractérisé par la pêche de cinq grandes espèces de saumon du Pacifique, un poisson pélagique, vendues dans le commerce. Le hareng, un poisson halieutique, est une autre ressource importante (figure 6).

En 1990, le volume des débarquements était de 305 207 tonnes, soit 19 % du volume total des débarquements au Canada, alors que leur valeur s'élevait à 478 millions de dollars, soit 32 % de la valeur totale au pays. Cette valeur plutôt élevée, par rapport au volume pour l'ensemble du Canada, s'explique par le prix unitaire élevé des principales espèces : le saumon et le hareng. En effet, la valeur des débarquements de 96 397 tonnes de saumon cette année-là se chiffrait à 263 millions. Les débarquements de poissons de fond, principalement le merlu et le sébaste, atteignaient 143 833 tonnes, d'une valeur de 85 millions. Dans le cas du hareng, pêche principalement pour sa roque, ils s'élevaient à 41 056 tonnes, d'une valeur de 73 millions. Le volume des débarquements de mollusques et de crustacés — crabes, crevettes, palourdes et huîtres — se chiffrait à 19 319 tonnes, et leur valeur, à 44 millions. Mentionnons enfin les débarquements divers de poissons et de plantes marines : 4 602 tonnes, d'une valeur de 13 millions.

En 1990, la valeur des expéditions était de 952 millions de dollars, pour 244 100 tonnes. Le commerce de la roque de saumon et du saumon surgelé, en conserve, frais ou fumé — pilier de ce secteur d'activité en Colombie-Britannique — s'élevait à 562 millions, soit 59 % de la valeur des expéditions. La roque de hareng représentait 19 % des expéditions; le poisson de fond, y compris le poisson plat, 8 %; les mollusques et les crustacés, 6 %; les autres produits du poisson et les plantes marines, 8 %.

Tout comme celui de la côte Est, ce sous-secteur est résolument tourné vers les marchés d'exportation, surtout les États-Unis, principal marché de poissons de fond, de mollusques et de crustacés. La moitié des exportations de saumon en conserve est destinée à la Grande-Bretagne alors qu'environ 40 % du saumon surgelé et presque toute la production de roque de hareng sont acheminés vers le Japon. Près de la moitié de la production canadienne de saumon en conserve est vendue au pays.

La mise en conserve du saumon, qui a marqué les débuts de l'industrie de la pêche sur la côte Ouest, est aujourd'hui dominée par une grande société, cinq entreprises moyennes et une coopérative. La plupart d'entre elles préparent d'autres produits du saumon ainsi que des produits du hareng, et certaines s'intéressent au commerce des mollusques et des



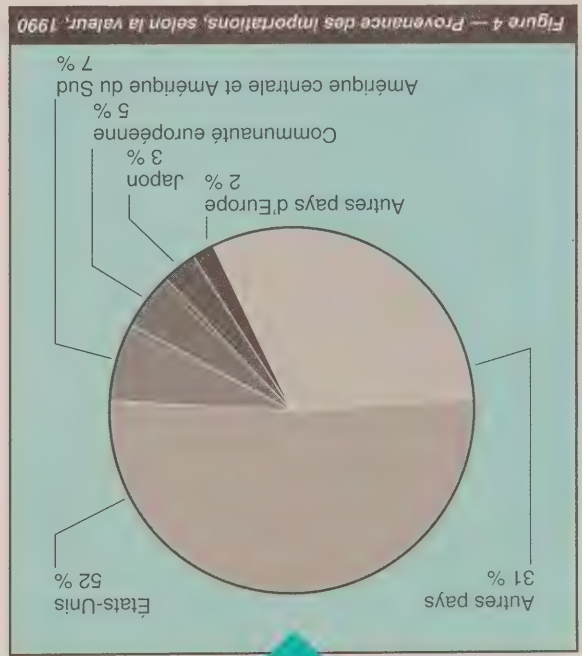
des principales conserves de sardines au monde. Cette société prépare aussi le hareng de diverses façons : surgelé, saumuré ou en conserve, et joue un grand rôle dans le domaine de la salmoniculture.

À l'origine, le salage était la technique la plus répandue pour conserver le poisson et nombre de collectivités

dépendaient du commerce du poisson salé pour leur survie.

Pour venir en aide aux producteurs de ce sous-secteur, le gouvernement fédéral a fondé en 1970 une société d'État, l'Office canadien du poisson salé. Installé à St. John's, à Terre-Neuve, ce dernier met en marché l'ensemble de la production de poisson salé de Terre-Neuve, du Labrador et de la Basse-Côte-Nord au Québec. En raison de l'évolution des marchés et de la mise au point de techniques de transformation, comme la surgélation, le rôle de l'Office est actuellement réévalué à la lumière des besoins actuels.

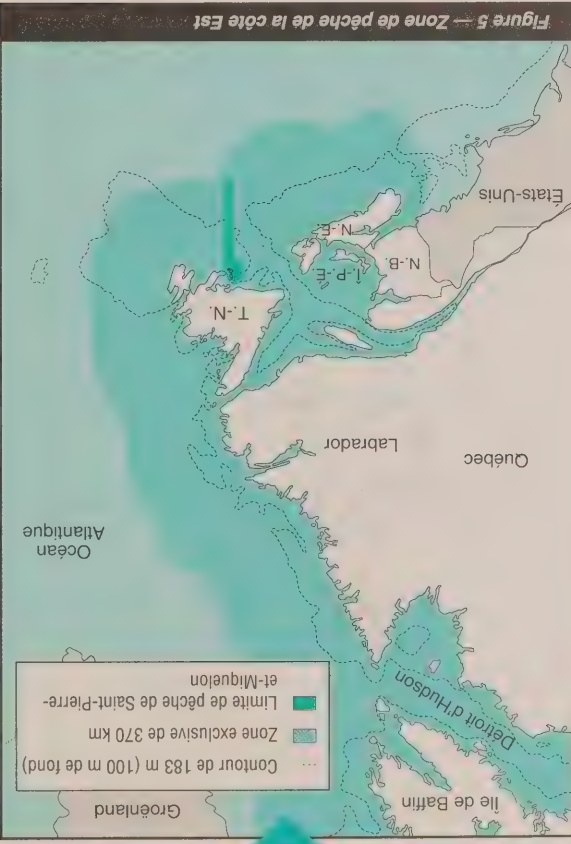
La plupart des PME se spécialisent dans la transformation d'une seule espèce de poisson. Cependant, certaines en transforment plusieurs, suivant la disponibilité des réserves. Ainsi mettent-elles au point des produits répondant aux besoins de créneaux particuliers du marché. Les activités



Canada de mieux surveiller la pêche des importantes réserves de morue et d'autres espèces de poissons de fond.

En 1990, la valeur totale des débarquements, soit 1,297 million de tonnes ou 79 % du total des débarquements au Canada, s'élevait à 953 millions de dollars, 63 % de la valeur totale des débarquements. Le sous-secteur du poisson de fond occupe la première place quant au volume des débarquements, soit 646 161 tonnes d'une valeur de 388 millions, dont 395 329 tonnes de morue. Le poisson pélagique occupe également une place importante, avec des débarquements de 423 407 tonnes totalisant 88 millions, dont 260 450 tonnes de hareng et 126 930 tonnes de capelan. La valeur des débarquements de mollusques et de crustacés — pétoncle, homard, crevette, crabe, palourde, huître et moule —, soit 227 116 tonnes, s'élevait à 468 millions, en raison du prix unitaire élevé de ces produits. Mentionnons enfin les plantes et les animaux marins divers, d'un volume négligeable, dont la valeur totale se chiffrait à 9 millions.

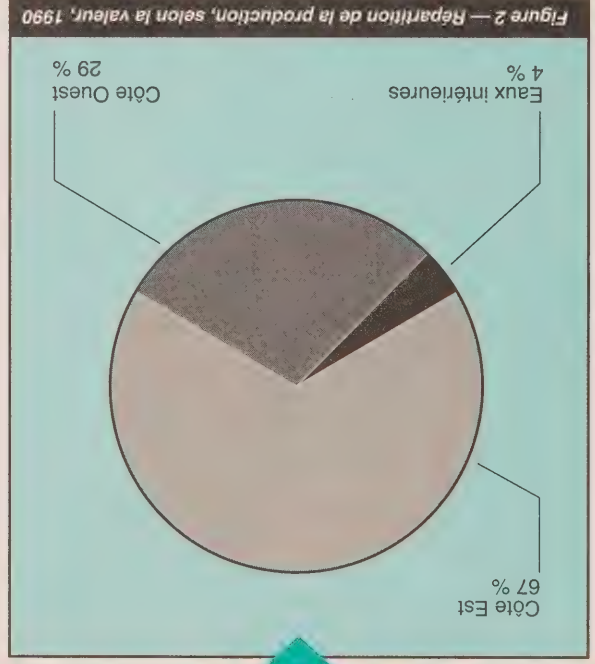
Toujours en 1990, les recettes des usines de transformation du poisson s'élevaient à 2 221 millions de dollars, soit 681 620 tonnes ainsi réparties : poisson frais ou poisson surgelé, en filets ou en blocs, 39 %; mollusques et crustacés, 36 %; poisson salé (principalement la morue), 11 %; poisson en conserve (surtout le hareng), 3 %; roque, 3 %; produits dérivés comme la farine et l'huile de poisson ainsi que poisson fumé, poisson séché et poisson saumuré, 8 %.



Le sous-secteur de la côte Est est dominé par quatre grandes sociétés, une société d'État et environ 400 petites et moyennes entreprises (PME). Deux des plus grandes sociétés, soit Fishery Products International et la Compagnie nationale des produits de la mer, s'occupent de la transformation du poisson de fond, mais elles sont également propriétaires de chalutiers et s'approvisionnent auprès de pêcheurs indépendants. Toutes deux s'intéressent aux marchés d'exportation et exploitent des usines de transformation tant au Canada qu'aux États-Unis. Au nombre de leurs produits, citons les blocs de morue surgelée et les filets destinés à une seconde transformation, des poissons entiers habituellement éviscérés et des produits prêts à servir spécialement pour l'industrie de l'alimentation et le commerce au détail.

Clearwater Fine Foods est spécialisée dans le commerce des mollusques et des crustacés et est reconnue pour le développement des marchés d'exportation du homard canadien. Dans toute la région, l'on trouve des entreprises de transformation de mollusques et de crustacés qui sont vendus sous diverses formes : vivants, frais, surgelés ou en conserve. Quatrième entreprise en importance, Connors Bros. est une

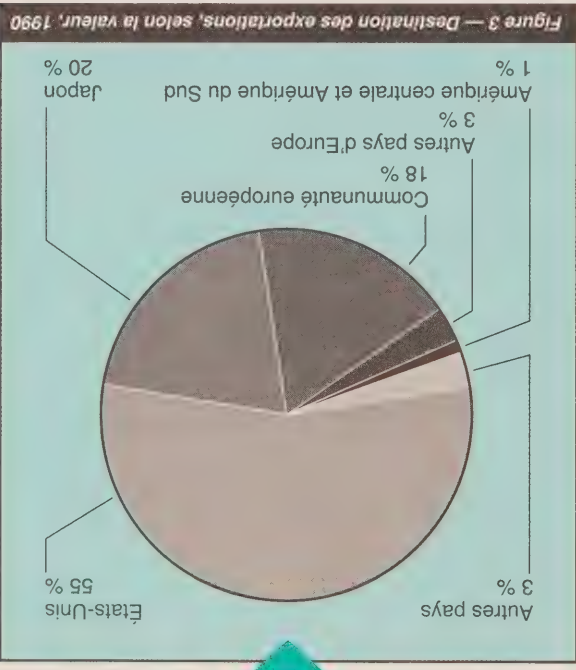




La valeur totale des expéditions des entreprises canadiennes de transformation du poisson en 1990 se chiffrait à 3 303 millions de dollars, dont 67 % provenaient de la côte Est, 29 % de la côte Ouest et 4 % de l'intérieur (figure 2). Le poisson frais et le poisson surgelé représentaient 37 % des expéditions; les mollusques et les crustacés, 26 %; le poisson en conserve (surtout le saumon), 11 %; la roque (principalement le hareng), 8 %; le poisson salé (notamment la morue), 7 %; le poisson fumé, 1 %; la farine de poisson, 1 %; et des produits variés, tels le poisson fumé, le poisson saumuré et l'huile de poisson, 9 %.

En 1990, la valeur des exportations s'élevait à 2 626 millions de dollars, soit 80 % des expéditions de cette industrie, le Canada n'étant devancé que par les États-Unis au chapitre de la valeur des exportations des produits de la pêche. Le poisson frais et le poisson surgelé représentaient 44 % de ces exportations, les mollusques et les crustacés, 25 %. Cette même année, 55 % de la valeur des exportations étaient destinées aux États-Unis, 20 % au Japon, 18 % à la Communauté européenne (CE), 3 % à d'autres pays européens, 1 % à l'Amérique centrale et à l'Amérique du Sud, et 3 % à d'autres pays (figure 3).

La valeur des importations canadiennes de poissons et de produits de la pêche en 1990, soit 731 millions de dollars, était donc nettement inférieure à celle des exportations. Les mollusques et les crustacés, généralement des espèces non récoltées dans les eaux canadiennes et provenant des



États-Unis, représentaient 49 % de la valeur des importations. Le thon en conserve et le poisson destiné à une seconde transformation constituait aussi une part importante des importations. Enfin, certaines espèces ont été importées parce que les réserves canadiennes étaient insuffisantes pour être exploitées commercialement, d'autres, pour être transformées et accroître ainsi la capacité d'utilisation ainsi que le rendement des usines canadiennes. Les importations (selon la valeur) provenaient des États-Unis (52 %), de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud (7 %), de la CE (5 %), du Japon (3 %), de pays européens autres que ceux de la CE (2 %), et d'autres pays (31 %) (figure 4).

### Côte Est

Sur la côte Est, cette industrie est dominée depuis des années par la pêche du poisson de fond, mais les mollusques et les crustacés dépassent maintenant cette espèce en valeur, mais non en volume. Le plateau continental au large de la côte Est offre un excellent habitat au poisson de fond comme la morue, le sébaste et l'aiglefin, de même qu'au poisson plat comme le flétan, le turbot, le flet et la sole. Pour faciliter la gestion de ses réserves halieutiques dans cette région, le Canada a déclaré en 1977 qu'il étendait sa zone de pêche exclusive à 370 km (200 milles marins), décision acceptée à la Conférence sur le droit de la mer. Cette zone s'étend sur la majeure partie du plateau continental (figure 5) et a permis au



## Structure et rendement

### Structure

L'industrie canadienne de la transformation des produits de la pêche regroupe les entreprises qui préparent et mettent en marché le poisson, les mollusques, les crustacés et les plantes marines provenant de la côte Est, de la côte Ouest et des lacs de l'intérieur. Poissons de fond (qui vivent en eau profonde), poissons pélagiques (qui s'alimentent plus près de la surface), salomonides, mollusques, crustacés et poissons d'eau douce sont les principales espèces faisant partie de ces trois sous-secteurs. En plus de donner un aperçu des activités de ces derniers, ce profil de l'industrie souligne la contribution de deux autres groupes d'entreprises, soit les usines qui transforment les déchets du poisson en farine et en huile, ainsi que les entreprises aquacoles spécialisées dans l'élevage de certaines espèces.

Selon Statistique Canada, en 1990, l'industrie regroupait 460 établissements employant 27 617 personnes, avec 82 % des établissements répertoriés (377) et 80 % de l'emploi déclaré (22 124 personnes) sur la côte Est; et 12 % des

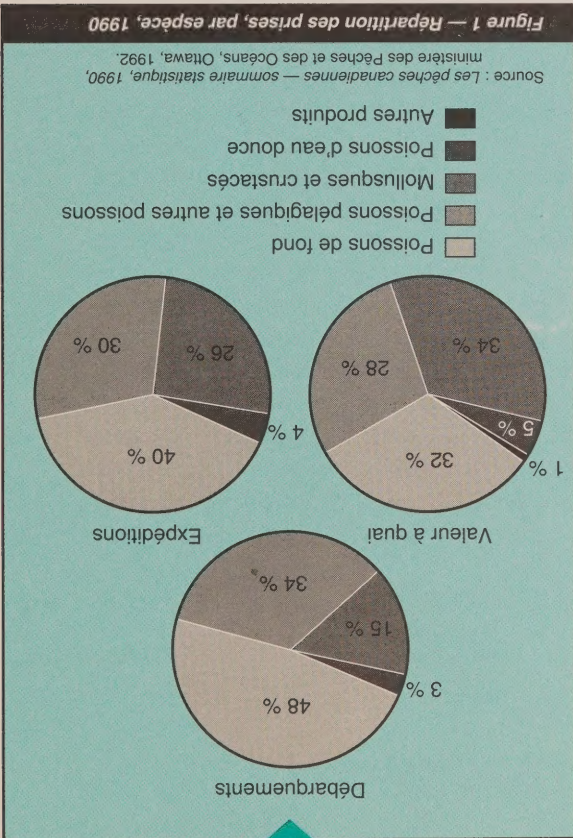
- Aquaculture
- Farine et huile de poisson
- Produits de la pêche — Aperçu
- Produits de la pêche — Côte est
- Produits de la pêche — Côte ouest
- Produits de la pêche — Eau douce.

de la pêche regroupe les entreprises qui préparent et mettent en marché le poisson, les mollusques, les crustacés et les plantes marines provenant de la côte Est, de la côte Ouest et des lacs de l'intérieur. Poissons de fond (qui vivent en eau profonde), poissons pélagiques (qui s'alimentent plus près de la surface), salomonides, mollusques, crustacés et poissons d'eau douce sont les principales espèces faisant partie de ces trois sous-secteurs. En plus de donner un aperçu des activités de ces derniers, ce profil de l'industrie souligne la contribution de deux autres groupes d'entreprises, soit les usines qui transforment les déchets du poisson en farine et en huile, ainsi que les entreprises aquacoles spécialisées dans l'élevage de certaines espèces.

Selon Statistique Canada, en 1990, l'industrie regroupait 460 établissements employant 27 617 personnes, avec 82 % des établissements répertoriés (377) et 80 % de l'emploi déclaré (22 124 personnes) sur la côte Est; et 12 % des

établissements (57) et 16 % de l'emploi (4 388 personnes) sur la côte Ouest. Les activités du sous-secteur du poisson d'eau douce, avec 6 % des établissements (26) et 4 % de l'emploi (1 105 personnes), ne représentent qu'un faible pourcentage de l'ensemble des activités de l'industrie. Ces chiffres ne font pas état de l'apport de nombreuses petites exploitations saisonnières qui embauchent surtout des employés à temps partiel, mais ils tiennent compte des activités des usines de transformation des déchets du poisson en farine ou en huile, tant sur la côte Est que sur la côte Ouest. Il n'y a pas de données distinctes sur les entreprises aquacoles.

En 1990, le total des débarquements — côte Est, côte Ouest et intérieur — destinés aux entreprises de transformation s'élevait à 1,647 million de tonnes, d'une valeur de 1 509 millions de dollars. Le volume et la valeur des débarquements se répartissent comme suit : poissons de fond — 789 994 tonnes, 472 millions; poissons pélagiques et autres poissons — 565 462 tonnes, 427 millions; mollusques et crustacés — 246 435 tonnes, 513 millions; poissons d'eau douce — 45 500 tonnes, 78 millions; et enfin les débarquements divers de volume négligeable — 19 millions (figure 1).







# PRODUITS DE LA PÊCHE — APERÇU

1990-1991

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt et unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

*Michael H. Wilson*  
 Michael H. Wilson  
 Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie  
 et ministre du Commerce extérieur

## Introduction

L'industrie canadienne de la pêche et des produits dérivés regroupe les entreprises spécialisées dans la transformation et la commercialisation du poisson, des mollusques, des crustacés, des plantes et des animaux marins de même que de la farine et de l'huile de poisson. Cette industrie se divise en trois grands secteurs géographiques : la côte Est (Atlantique), la côte Ouest (Pacifique) et l'intérieur où se pratique la pêche commerciale en eau douce. Des usines transforment les prises des pêcheurs et les récoltes des aquaculteurs canadiens ainsi que les produits importés de fournisseurs étrangers. En outre, l'industrie canadienne met en marché des aliments préparés de marque étrangère pour compléter sa gamme de produits.

Le poisson étant un aliment sain, sa consommation par personne, à la hausse depuis la fin des années 1980, devrait continuer d'augmenter. Au Canada, elle était d'environ 7 kg en 1989, ce qui est faible comparativement à la consommation de viande rouge et de volaille cette année-là, soit 70 et 28 kg respectivement, mais ce qui représente tout de même près du double de la consommation moyenne de poisson au monde<sup>1</sup>. Le Canada possède la plus longue zone littorale au monde et exerce d'importants droits souverains sur les trois océans qui le bordent. Environ 7,5 % du territoire canadien, le deuxième en importance au monde, sont recouverts d'eau douce, soit 16 % des réserves mondiales.

Le Canada est un des principaux exportateurs de produits de la pêche et, pour des centaines de petites collectivités, cette industrie représente une source importante d'emplois et

<sup>1</sup> Source : *Consommation apparente des aliments par personne au Canada*, parties I et II, nos 32-229 et 32-230 au catalogue de Statistique Canada, annuel.



Canada

## Centres de services aux entreprises et Centres de commerce international

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECCEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à la clientèle de se renseigner sur les services, les programmes et les compétences relevant de ces deux ministères. Pour obtenir plus de renseignements, s'adresser à l'un des bureaux énumérés ci-dessous :

## Colombie-Britannique

Scotia Tower  
650, rue Georgia ouest,  
bureau 900  
C.P. 11610  
VANCOUVER  
(Colombie-Britannique)  
V6B 5H8  
Tél. : (604) 666-0266  
Télécopieur : (604) 666-0277

## Administration centrale d'ISTC

Edifice C.D. Howe  
235, rue Queen  
1<sup>er</sup> étage, Tour est  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 952-ISTC  
Télécopieur : (613) 957-7942

## Administration centrale d'AECCEC

InfoExport  
Edifice Lester B. Pearson  
125, promenade Sussex  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0G2  
Tél. : (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Télécopieur : (613) 996-9709

## Manitoba

Newport Centre  
330, avenue Portage, 8<sup>e</sup> étage  
C.P. 981  
WINNIPEG (Manitoba)  
R3C 2V2  
Tél. : (204) 983-ISTC  
Télécopieur : (204) 983-2187

## Saskatchewan

S.J. Cohen Building  
119, 4<sup>e</sup> Avenue sud, bureau 401  
SASKATOON (Saskatchewan)  
S7K 5X2  
Tél. : (306) 975-4400  
Télécopieur : (306) 975-5334

## Alberta

Place du Canada  
9700, avenue Jasper,  
bureau 540  
EDMONTON (Alberta)  
T5J 4C3  
Tél. : (403) 495-ISTC  
Télécopieur : (403) 495-4507  
510, 5<sup>e</sup> Rue sud-ouest,  
bureau 1100  
CALGARY (Alberta)  
T2P 3S2  
Tél. : (403) 292-4575  
Télécopieur : (403) 292-4578

## Nouveau-Brunswick

Place Assomption  
770, rue Main, 12<sup>e</sup> étage  
C.P. 1210  
MONCTON (Nouveau-Brunswick)  
E1C 8P9  
Tél. : (506) 857-ISTC  
Télécopieur : (506) 851-2384

## Québec

800, Tour de la place Victoria,  
bureau 3800  
C.P. 247  
MONTREAL (Québec)  
H4Z 1E8  
Tél. : (514) 283-8185  
1-800-361-5367  
Télécopieur : (514) 283-3302

## Ontario

Dominion Public Building  
1, rue Front ouest, 4<sup>e</sup> étage  
TORONTO (Ontario)  
M5J 1A4  
Tél. : (416) 973-ISTC  
Télécopieur : (416) 973-8714

## Terre-Neuve

Atlantic Place  
215, rue Water, bureau 504  
C.P. 8950  
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)  
A1B 3H9  
Tél. : (709) 772-ISTC  
Télécopieur : (709) 772-5093

## Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall  
National Bank Tower  
134, rue Kent, bureau 400  
C.P. 1115  
CHARLOTTETOWN  
(Île-du-Prince-Édouard)  
C1A 7M8  
Tél. : (902) 566-7400  
Télécopieur : (902) 566-7450

## Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower  
1801, rue Hollis, 5<sup>e</sup> étage  
C.P. 940, succursale M  
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)  
B3J 2V9  
Tél. : (902) 426-ISTC  
Télécopieur : (902) 426-2624

## Demandes de publications

Pour obtenir une publication d'ISTC ou d'AECCEC, s'adresser au Centre de services aux entreprises ou au Centre de commerce international le plus proche. Pour en obtenir plusieurs exemplaires, s'adresser à :

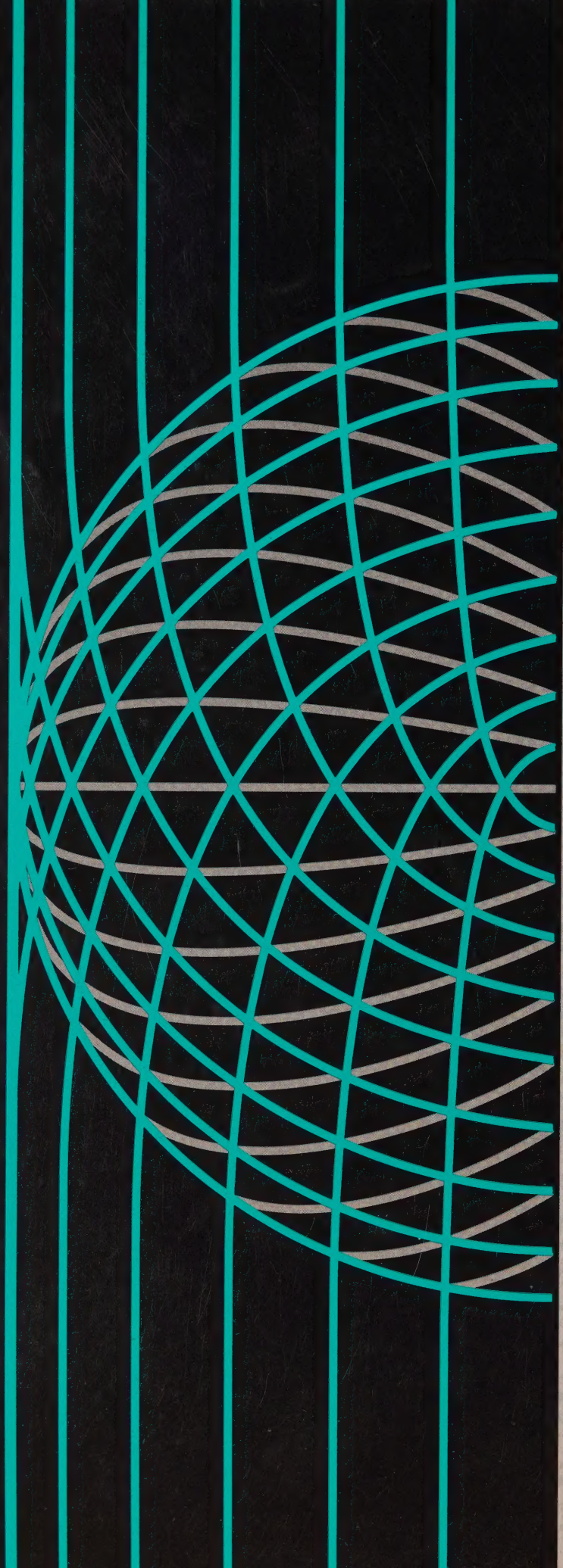
Pour les Profils de l'Industrie et les autres publications d'ISTC :

Pour les publications d'AECCEC :

Direction générale des communications  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
235, rue Queen  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 954-4500 ou 954-5716  
Télécopieur : (613) 954-4499

InfoExport  
Edifice Lester B. Pearson  
125, promenade Sussex  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0G2  
Tél. : (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Télécopieur : (613) 996-9709





# Produits de la pêche - Aperçu

